

239

د.أشرف سليمان غبريال

نحو مفاوضات للأمن الاقتصادى البحرى فى المنطقة العربية

العدد 239 - أول اغسطس 2007 الثمن 5 جنيهات

كتاب الأهرام الاقتصادي

يصدر شهريا عن مؤسسة الأهرام

رئيس مجلس الإدارة

مرسى عطا الله

رئيس التحرير

عصام رفعت

نائب رئيس التحرير للشئون الفنية

فائزة فهمى

الاشتراكات السنوية:

جمهورية مصر العربية ٦٠ جنيها

الدول العربية ٢٥ $ أمريكى

دول أوروبا وأفريقيا ٤٠ $ أمريكى

باقى دول العالم ٦٠ $ أمريكى

ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مؤسسة الأهرام

العنوان: مؤسسة الأهرام - القاهرة - شارع الجلاء

تليفون: ٥٧٨٦١٠٠ - ٧٧٠٤٤٤٤

فاكس: ٥٧٨٦٨٣٣ الرقم البريدى: ١١٥١١

البريد الالكترونى: ik@ahram.org.eg

سعر بيع النسخة الواحدة للجمهور بالبلاد العربية والاجنبية

لبنان ٣٠٠٠ ليرة. الاردن ١,٠٠٠ دينار. الكويت ٠,٧٥٠ دينار. السعودية ٨,٠٠ ريال. المغرب ٢٠,٠٠ درهم. البحرين ١,٠٠٠ دينار. قطر ١٠,٠٠ ريال. الامارات ١٠,٠٠ درهم. فلسطين ١,٥٠ دولار. المانيا ٢,٠٠ يورو.

نحو مفاوضات للأمن الاقتصادى البحرى فى المنطقة العربية

د. أشرف سليمان غبريال

خبير فى شئون الدراسات والبحوث الاستراتيجية والبحرية
خبير فى منظمة العمل العربية

العدد 239- أول اغسطس 2007

مقدمة

تعتبر هذه الدراسة فى نطاق الدراسات المستقبلية والاستراتيجية ذات البعد الاقتصادى التى تسعى الى محاولة تنسيق الجهود السابقة للمفكرين والباحثين الذين تناولوا الموضوعات التفاوضية بمختلف تخصصات العلوم الاجتماعية فى مختلف المجالات المتعددة ذات الابعاد الاجتماعية والسياسية والعلاقات الدولية والقانونية وغيرهم وبناء على الفكر التوجيهى لخبراء العلاقات الدولية ، حينما أشاروا الي أن هناك ضرورة لبحث طبيعة المفاهيم والأسس النظرية التفاوضية ومحاولة تقديم الجديد فى ذلك الشأن نظرا لتشعب المجالات وتشابكها فى الوقت الراهن والمستقبلى ومن خلال هذا المسار بدأت هذه الدراسة الاعتماد على القاعدة العلمية التاريخية التى ارتكز عليها الباحثون والمفكرون وهى ميثاق الأمم المتحدة ، وكانت نقطة الانطلاق لمحاولة إعادة تنظيم الجهود الفكرية والبحثية التى ساعدت فى تكوين صورة كلية عن أسلوب تناول العمليات التفاوضية ، وبالتالى اصبح هدف واضح للدراسة وهو محاولة تأصيل علم التفاوض العام حتى يضاف الى قائمة العلوم الاجتماعية Social Sciences بأسلوب مقنن وتحديد علاقة هذا العلم بالمفاوضات حتى تصبح هناك قواعد راسخة يمكن أن يتناولها كل متخصص أو باحث فى مجال تلك العلوم لأن توثيق علم من العلوم يستغرق فترات تاريخية حتى حتى تأتى الفترة الحاسمة لبلورة وتوثيق تلك العلم ، وأيضا من أهداف الدراسة ازالة الخلط فى استخدام مفهومى المفاوضات والتفاوض وذلك على النحو التالى:

المفاوضات : (تعتبر بمثابة الاطار اللغوى لأسلوب الحوار التفاوضى الفكرى والوثائقى والتفاعلى لمنظمات البناءات الاجتماعية بداية بأصغر وحدة اجتماعية حتى الوصول الى الاحتراف التفاوضى لكل أنواعه التفاعلات الاجتماعية على النطاقات والمستويات العالمية المتخصصة والشملة).

التفاوض العام: (هو هيكلية تضم مجموعة من الأركان الأساسية وهى الوساطة وهى الوساطه والتحكيم والوسيط والتوفيق والتحقيق والتحقيق، وتعتبر التسوية القضائية أداة مساعدة لتلك الاركان الخمسة والتحكيم والوسيط والتوفيق والتحقيق، وتعتبر التسوية القضائية أداة مساعدة لتلك الاركان الخمسة وليس ركنا متخصصا ، وتعتمد هذه الهيكلية على المفاوضات باعتبارها الاطار اللغوى لأسلوب الحوار اللغوى لأسلوب الحوار التفاوضى للمجالات المتخصصة والشاملة.

وقد ركزت الدراسة على مفهوم المفاوضات باعتباره مفهوما يرتبط بلغة الحوار التفاوضى ومحاولة تطبيقها عمليا على مجتمع محدد ، وهو المجتمع البحرى نظرا للاهتمام القومى المصرى ، إضافة الى ذلك الاهتمام العالمى بضرورة تطوير الامن الاقتصادى البحرى فى المنطقة العربية اقليميا ، وهذا ما أوصت به مذكرة التفاهم بشأن التعاون فى مجال النقل البحرى فى المشرق العربى ٢٠٠٥ بل والمنطقة العربية عموما والصادرة عن اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربى آسيا (اسكو) وقد قابل تلك المذكرة اهتمام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية فى شهر ابريل ٢٠٠٥ بضرورة تأكيد تكامل مشروعات النقل البحرى العربى ، واثرها على نسبة التجارة العربية البينية حتى تتوازن مع المتغيرات العالمية ، وقد حاولت الدراسة تقديم اطارات ومنظومات مستقبلية يمكن أن تساهم فى المجهودات القومية والاقليمية من خلال المنظور العالمى والتى نأمل أن تحقق الهدف منها .

والله الموفق

رئيس التحرير

مقدمـــة :

المفاوضات تعتبر حتى ألان موضوع يتمازج بـه مجالات متعددة ذات الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والعلاقات الدولية والقانونية وغيرهم من الأبعاد المتخصصة ، حيث تتصل المفاوضات في شكلها العام المتداول بقضايا الانسان الحيوية والتي تهدف في **الوقت الراهن** إلى إيجاد حلول لمشكله ما أو من اجل التوصل إلى اتفاق ارتبط بمبدأ أن من الطبيعي أن تتعارض مصالح الأفراد ومن الضروري السعي إلى تحويل هذا التعارض إلى تفاهم على المصالح المشتركة التي يتحقق من خلالها موضوع ما . وقد نبعت فكرة دراسة موضوع المفاوضات من خلال **الفكر التوجيهي** لخبراء العلاقات الدولية بان علم المفاوضات الدولية يعتبر اعقد المجالات المرتبطة بالتفاعلات الدولية والتي سوف يتم الإقبال الشديد عليها في المستقبل لأنها أصبحت ألان ترتبط بين العلم والممارسة مما يترتب علية عبء ومسئولية على العلماء والباحثين أن يقدموا للممارسين أسس نظرية جديدة من اجل تطوير تلك الدراسات الاستراتيجية لان المجتمع الدولي في حاجة دائمة إلى الأداة التفاوضية نظر للكم الهائل من العلاقات والتفاعلات الاجتماعية بين الوحدات الدولية مثل المؤسسات والمنظمات الدولية والشركات العالمية متعددة الجنسيات ونظرا للعدد الضخم وغير المسبوق لأنماط التفاعلات التفاوضية التي تمارسها الدول والمؤسسات والمنظمات بل والأفراد على المستوى الدولي وما يتسم به قدر كبير من هذه التفاعلات من تعقد وتنوع فني كبير في مجالات متعددة وما يحيط بها من تفاصيل فنية دقيقة لا يستطيع الساسة والدبلوماسيون التصدي لها بمفردهم بسبب تعقيداتها العلمية والفنية مثل المجالات الجمركية والبيئية وغيرهم من المجالات المتخصصة [1]. **ولهذا السبب سوف تتخذ الدراسة المجال البحري نموذجا باعتباره مجال اقتصادي استراتيجي يحوى الكثير من التفاعلات والتنويعات الفنية الكبيرة في مجالات متعددة .**

مشكلة الدراسة :

تركز **مشكلة الدراسة** : على العمليات التفاوضية التي تعتبر حتى الوقت الراهن تتم بأسلوب غير مؤسس على هيكلية مرتبة ، وإنما تتم تلك العمليات على منظور تاريخي من خلال ما أشار إلية ميثاق الأمم المتحدة في الفصل السادس المادة (٣٣) الفقرة (١) بالاعتماد على مجموعة تصنيفات هي : المفاوضة والتحقيق والوساطة ، والتوفيق ، والتحكيم والتسوية القضائية . وإضافة إلى ذلك أن هناك **خلط في استخدام المفاهيم** وبالتحديد بين كل من : مفهوم التفاوض ؛ ومفهوم المفاوضات . وقد أصبحت اغلب الدراسات التي تتناول العمليات التفاوضية تستخدم تعبير **Negotiation** بمعنى التفاوض وأيضا بمعنى المفاوضات .

أهمية وأهداف الدراســة :

ترجع أهميتها **الاستراتيجية المستقبلية** إلى ما يلي :

محاولة وضع ترتيب مستقبلي لهيكلية يطلق عليها **هيكلية مفهوم التفاوض العام General Negotiation** ، وسوف تعتبر (**المفاوضات _ المفاوضة Parley**) بمثابة إطار للغة الحوار التفاوضي . أما أركان هيكلية التفاوض سوف تعتمد على خمسة أركان أساسية هي :

١-الوساطة ٢- التحكيم ٣- الوسيط ٤- التوفيق ٥- التحقيق

وسوف تعتبر **التسوية القضائية** كأداة مساعدة لتلك الأركان الخمسة ، وليست ركن متخصص من أركان التفاوض .

---

[1] محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة ، القاهرة : مكتبة الشروق الدولية ،٢٠٠٣ ، ص ص ١٠-١٤

وسوف تركز **أهداف الدراسة** على موضوع المفاوضات باعتبارها الهدف الأساسي للدراسة وتطبيقها على مجال الأمن الاقتصادي البحري على مختلف المستويات العالمية وذلك من خلال مجموعة من الأهداف هي :

١- تهدف الدراسة إلى إبراز مفهوم المفاوضات بأسلوب تصوري مستقبلي يتحرر من **المعنى التقليدي** لها وهو تحديد نمط لعملية تسوية نزاع أو خلاف . أما **المعنى المستقبلي** والذي تسعى إلية الدراسة هو إظهار المفاوضات في التفاعلات الاجتماعية التي لا تتضمن صراعا أو نزاع وإنما تسعى إلى تحقيق غاية إيجابية .

٢- وتهدف الدراسة إلى إلقاء الضوء على مدى فاعلية المفاوضات في المجال البحري اعتمادا على المقابلات مع الخبراء المدنيين البحريين المتخصصين .

٣- واخيرا تهدف الدراسة إلى تقديم تصورات مستقبلية يمكن أن يعتمد عليها بقدر الإمكان في اتجاه تطوير أسلوب المفاوضات وممارستها المهنية والتي يمكن أن تخدم تحقيق الأمن في المجال الاقتصادي البحري على المستوي الوطني المصري والإقليمي العربي .

وبالتالي اصبح هناك مجموعة من التساؤلات أصبحت بمثابة هدفاً استراتيجياً لإنجاز هذه الدراسة ويمكن تناولها على النخو التالي :-

_ كيف يمكن اعتبار المفاوضات كلغة للحوار التفاوضي ؟
_ ما هي الأركان الأساسية والمساعدة للتفاوض العام ؟
_ هل يوجد نماذج من المفاوضات المهنية المعتمد عليها حالياً في الأمن الاقتصادي البحري ؟

الإجراءات المنهجية :
تبعاً للأهمية والأهداف لتناول موضوع الدراسة والذي تم عرضة سابقا ، سوف تعتمد الدراسة على **أسلوب المناهج المتكاملة** ويعتبر المنهج الرئيسي هو المنهج الوصفي التحليلي وهو المنهج الذي سوف تتناول الدراسة من خلاله الأدوار التي حققتها المفاوضات في مجال الأمن الاقتصادي البحري وذلك من خلال عمليات التحليل ذات البعد الأمني المرتبط بالوصف والنقد والمقارنة إضافة إلى ذلك الاعتماد على **اتجاه المستقبليات Futurology** في كل محاولات التصور الاستراتيجي الذي يرتبط بالإطارات والمنظومات التصورية .

أما الجانب الميداني في الدراسة :
وهو الذي تمثل في **المقابلات** مع الخبراء والاستشاريين البحريين من اجل الاستبصار وكأداة لجمع المعلومات المتخصصة لمحاولة وضع تصنيف لأنواع المفاوضات في مجال الأمن الاقتصادي البحري .

وسوف تتناول الدراسة ثلاثة عناصر أساسية هي :

١- محاولات النهوض بالإطار المستقبلي للمفاوضات
٢- تصنيف المفاوضات في مجال الأمن الاقتصادي البحري
٣- الإطار المستقبلي المقترح لتطوير مجال الأمن الاقتصادي البحري **(المستوى الوطني المصري)**
٤- الإطار المستقبلي لتطوير منظومة الأمن الاقتصادي البحري **(على المستوى الإقليمي العربي)**

١- محاولات النهوض بالإطار المستقبلي للمفاوضات (Parley)

أن مفهوم **التفاوض العام** General Negotiation غير متواجد من قبل في الدراسات والبحوث التي تناولت الموضوعات التفاوضية . فمفهوم **التفاوض العام يعتبر مفهوم مستقبلي** سوف يرتبط بمفاهيم استراتيجية يطلق عليها مفاهيم **التفكير الكوني** Thinking Globally لان العالم اليوم اصبح بمثابة قرية تتلاشى فيها الحدود الفكرية ، ومفهوم التفاوض العام يعبرعن مفهوم شمولي يتم تناوله في المجالات العملية ويرجع غياب تلك المفهوم المستقبلي عن الساحة البحثية لأن كل مفكر أو باحث قد تناول دراسات الموضوعات التفاوضية من خلال اتجاهات وأبعاد متخصصة دون المساس بجوهر **التفاوض كعلم** يمكن أن يصبح له أركان واضحة المعالم تساعد على إزاحة التخبط في الاستخدامات العشوائية المتداخلة لاستخدام المفاهيم التفاوضية على مختلف المستويات القومية أو الإقليمية أو العالمية وهذه الرؤية _ **ترجع أساسا** _ أن كل مفكر أو باحث يختلف في تخصصه عن الأخر بمعنى أن **الفكر السياسي** قد تناول العمليات التفاوضية من منظور المفاوضات الدولية التي ترتبط بتسوية المنازعات الدولية وهي نظرة تفاوضية تقليدية ارتبطت دائما بالنطاقات الدولية على المستوى العالمي ، أو تناولها على المستوى القومي من خلال مفاوضات ترتبط بالسياسات القومية المتخصصة من اجل المصلحة القومية ومحاولة تحقيق الغاية أو الهدف القومي ؛ **وحينما يتناول الفكر السيكولوجي** العمليات التفاوضية فيتناوله من وجهة نظر تقويمية تهدف إلى تقويم المهارات التفاوضية . أما **الفكر القانوني** فيتناول العمليات التفاوضية من خلال التحكيم أو التوفيق ، وغيرهم من الاتجاهات والأبعاد المتخصصة ، ولكن هؤلاء جميعا على الرغم من التراث البحثي القيم والجهد المبذول في الموضوعات التفاوضية المختلفة ؛ إلا انهم تناولوا هذه الموضوعات بأسلوب متخصص دون تحديد إطار مقنن لاستخدام المفاهيم التفاوضية ، ويرجع ذلك **لعدم وجود هيكلية ثابتة ذات معالم واضحة لهذا العلم المعاصر** الذي يتناوله كل مفكر أو باحث في مجال تخصصه ويرجع ذلك لعدم توحيد وجهات النظر البحثية المرتبطة بالعلوم الاجتماعية .

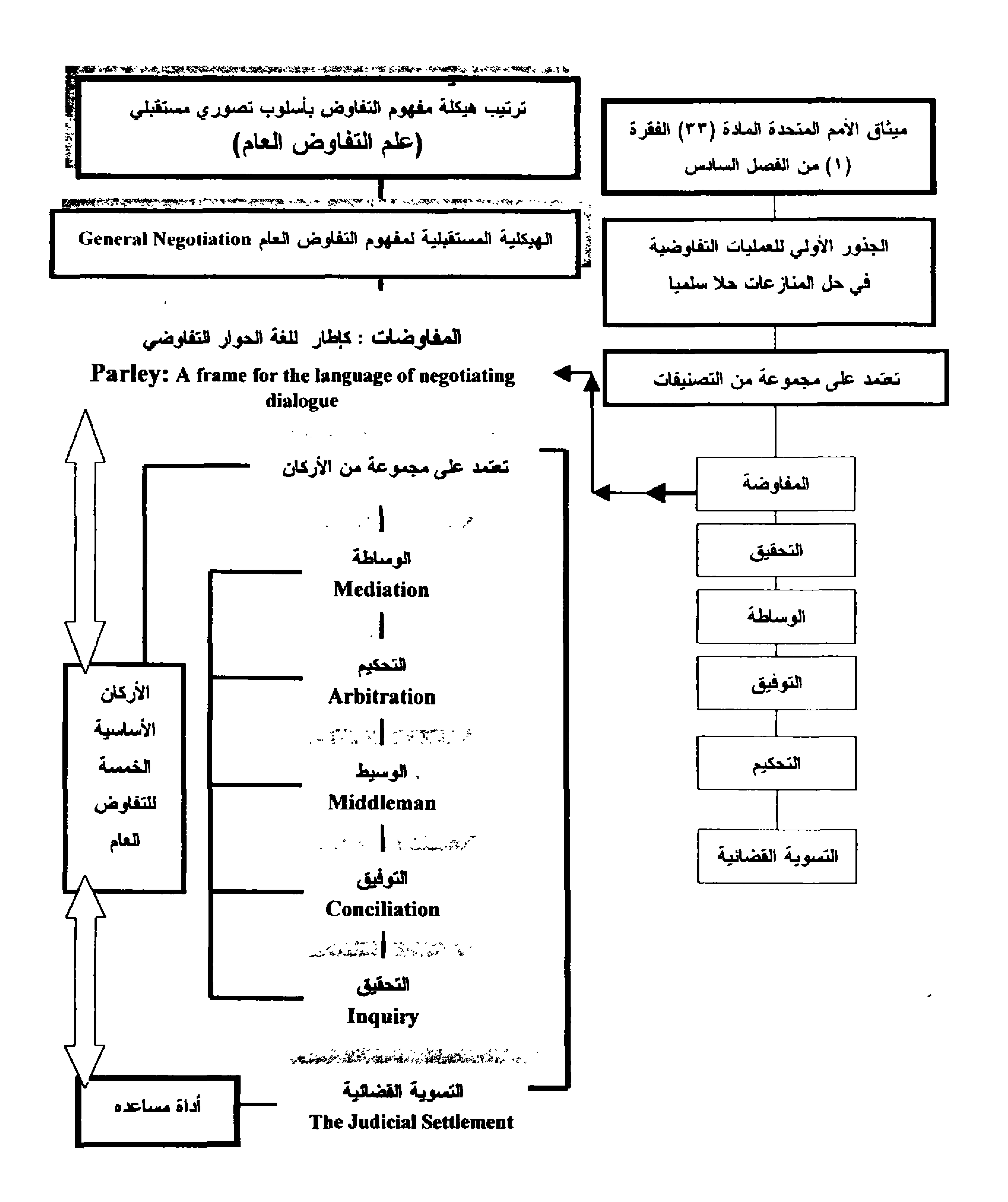
وحينما تقترح الدراسة مفهوم مستقبلي وهو **التفاوض العام** فيجب أن يرتبط بهيكلية ذات أركان واضحة المعالم حتى يسير عليها المفكرين والباحثين المتخصصين في مجالات العلوم الاجتماعية حتى تصبح اتجاهات بحثية ذات ثوابت نظرية وعملية لان كل باحث قد تناول كل تصنيف من تصنيفات التفاوض معتمد على التصنيفات التي وردت في المادة (٣٣) الفقرة (١) من الفصل السادس من ميثاق الأمم المتحدة بشأن حل المنازعات حلاً سلميا ، وقد تناول الباحثين كل من هذه **التصنيفات** التي وردت في الميثاق وهي (**المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية**) ، فكانت هذه التصنيفات هي بمثابة نقطة انطلاق لجذب المفكرين والباحثين لتناول علم تفاوضي فهم يحاولوا حتى الوقت الراهن تأسيسه ولكن في غياب نقطة تلاقي موحدة يمكن أن ينطلق من خلالها . حيث قدم كل باحث تصنيف قد يتوافق مع تخصصه في العلوم الاجتماعية ، **ولهذا السبب سوف تحاول الدراسة وضع نقطة التلاقي التي يجب أن ينطلق من خلالها علم التفاوض العام وتحديد علاقته بالمفاوضات وذلك على النحو التالي :**

أ- نقطة تلاقي العلوم الاجتماعية والهيكلية التفاوضية المستقبلية

ترجو الدراسة أن يصبح هناك نقطة لتلاقي العلوم الاجتماعية لترتيب هيكلي مستقبلي لأركان التفاوض وهو **(الوساطة والتحكيم والوسيط والتوفيق والتحقيق)** وهذا الترتيب الهيكلي يختلف في بعض أجزاء له مع التصنيف الحالي الذي تناوله ميثاق الأمم المتحدة والاختلاف أن ميثاق الأمم المتحدة قد جعل **المفاوضة** إحدى أفرع التصنيف وتجاهلت **الوسيط** . أما الترتيب الهيكلي المستقبلي الذي ترنو إلية الدراسة بأن يصبح **الوسيط** بمثابة ركن أساسي في الهيكلية ، وتصبح **المفاوضة أو المفاوضات** خارج الترتيب الهيكلي لأنها سوف تعتبر **الإطار النظري المرتبط بلغة الحوار التفاوضي** الذي من خلاله يمكن التوصل إلى ركن متخصص من أركان التفاوض . ، والواقع أن كلمة **تصنيف** والمرتبطة **بتصنيفات الأمم المتحدة** أصبحت لا تتفق في شكلها العام مع الهيكلية المستقبلية لمفهوم التفاوض العام ، وإنما يقترح أيضا أن يطلق على هذه التصنيفات مسمى **أركان** لان هذا المسمى الجديد يعطي **للتفاوض العام** سمة الهيكلية ويصبح **علم من العلوم الاجتماعية** .

وقد استفادت الدراسة من ميثاق الأمم المتحدة المادة (٣٣) الفقرة (١) من الفصل السادس بان حل المنازعات حلاً سلميا يرتبط بالسلم والأمن معاً ، وذلك حينما أشارت تلك الفقرة **" بأنة يجب على أطراف أي نزاع من شأن استمراره أن يعرض حفظ السلم والأمن الدولي للخطر أن يلتمسوا حله بادئ ذي بدء بطريقة المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية أو يلجأوا إلى الوكالات والتنظيمات الإقليمية أو غيرها من الوسائل السلمية التي يقع عليها الاختيار" (ميثاق الأمم المتحدة١٩٤٥)** .

ويتضح في الشكل المقارن آلاتي عملية ترتيب أركان التفاوض العام وذلك فيما يلي :-



شكل (١) شكل تصوري مقارن يبين الجذور الأولى للعمليات التفاوضية والهيكلية المستقبلية لمفهوم التفاوض العام

(المصدر : شكل من إعداد الباحث)

يلاحظ من **الشكل(١) المقارن السابق** أن ميثاق الأمم المتحدة قد اعتبر بمثابة **الجذور الأولي للعمليات التفاوضية** فهذه الجذور كانت تهدف إلى حل المنازعات حلاً سلميا ، والذي اعتبر بمثابة القاعدة التي ارتكز عليها علم المفاوضات الدولية وغيرها من الأنواع التي يعتمد عليها في التفاوض أما **الهيكلية المستقبلية لمفهوم التفاوض العام** سوف تعتمد على **المفاوضات كإطار للغة الحوار التفاوضي** في كافة المجالات المتخصصة وسوف ترتبط أيضا **بخمسة أركان أساسية ، و(أداة مساعده)** لتصبح هذه الهيكلية بمثابة معالم تخدم المجتمع الدولي بأسلوب منظم في كافة بناءاته أو في شتى المجالات المتخصصة على كافة المستويات المحلية والوطنية والإقليمية والعالمية . ولذا فمن وجهة نظر الدراسة أن (المفاوضات ـ المفاوضة) ليست ركنا من أركان حل المنازعات سلميا وإنما هي إطار للغة الحوار التفاوضي التي يعتمد عليها خمسة أركان أساسية هي (الوساطة والتحكيم والوسيط والتوفيق والتحقيق) في تنفيذ مهامهم التفاوضية .

ب- المفاوضات باعتبارها إطار للغة الحوار التفاوضي

وبناء على ما سبق فقد إتضح أن المفاوضات يجب أن تكون بمثابة إطار للغة الحوار التفاوضي بوجه عام ، والتي يمكن أن يصبح لها دور رئيسي في المجالات المتخصصة بناء على ما تتطلع إلية **خبراء العلاقات الدولية** ، وهذا يعنى أن الدراسة سوف تتطرق إلى موضع في غاية التعقيد البحثي لان المفاوضات الدولية المرتبطة بتسوية المنازعات على النطاق العالمي لها مجال محدد واصبح معروف لدى خبراء العلاقات الدولية . **أما المفاوضات باعتبارها لغة للحوار التفاوضي** فتعتبر في غاية الصعوبة لأنها ترتبط بمجالات متشعبة سواء على مستوى الاستراتيجية القومية في الدولة أو على مستوى التفاعلات الدولية على المستويين الإقليمي والعالمي ، **وسوف تحاول الدراسة أن تضع إطار نظري تصوري للمفاوضات** عبارة عن حلقة مغلقة مقسمه إلى أربعة شرائح منتظمة كما في الشكل الآتي :-

شكل (٢) الإطار النظري التصوري للمفاوضات في المجالات المتخصصة (الاحتراف التفاوضي)

(المصدر : شكل من إعداد الباحث)

يمثل الشكل(٢) التصوري السابق أن المفاوضات ترتبط بحلقة مستديرة مقسمة إلى أربع شرائح يمكن أن يطلق عليها **دورة المفاوضات Parley Cycle** ، التي تعتبر بمثابة إطار للغة الحوار التفاوضي ، وسوف تتناول الدراسة الشرائح الأربعة على النحو التالي :-

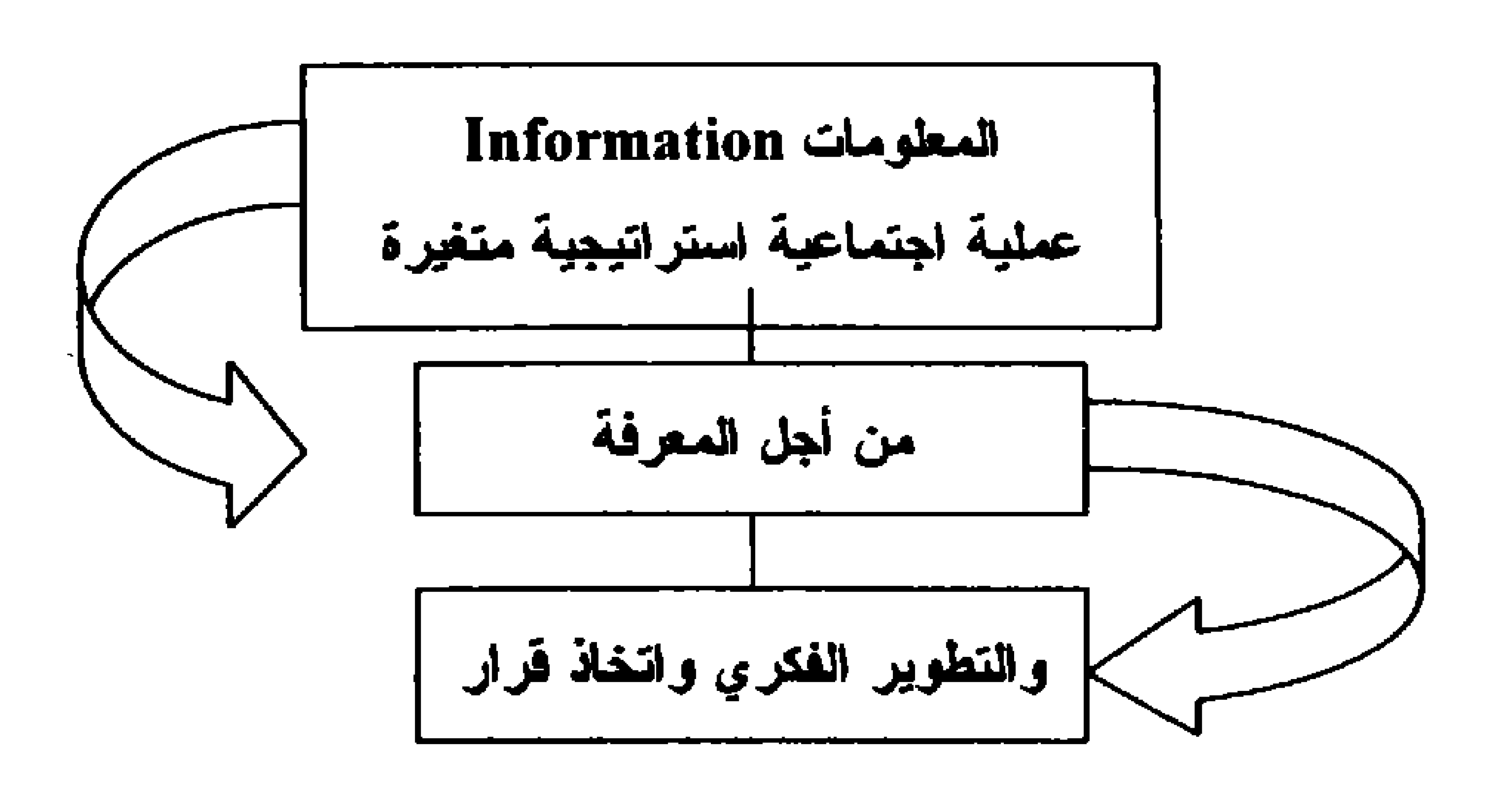
(الشريحة الأولى) :المعلومات التفاوضية

تعتبر **المعلومات** أولى شرائح المفاوضات ، ومن وجهة نظر الدراسة ترتبط المعلومات بوسائل ومصطلحات ومفاهيم ، سوف يتم توضيحها من خلال شرائح **دورة المفاوضات** ، وذلك على النحو التالي :-

أولا- الوسائل الأساسية للمعلومات التفاوضية ولغة الحوار

أن **المعلومات** Information هي بمثابة عملية تتغير بشكل مستمر وترتبط بشكل أساسي بالاتصال Communication وهو الطريقة التي يمكن من خلالها إيصال أو بث فكرة أو رأي تأخذ شكل نظام التواصل اللفظي والرمزي بمختلف أشكاله للوصول إلى الأفراد أو التنظيمات عن طريق **الاتصال المباشر** Direct Communication، والذي يتم بين الأفراد دون الاستعانة بأية أداه من الأدوات التي تسهل عملية الاتصال ، وهى **تبادل المعلومات** Information Exchange في الاتجاهين بين المرسل والمستقبل ، أو عن طريق **الاتصال غير المباشر** Indirect Communication الذي يستخدم فيه وسائل الاتصال بين المرسل والمستقبل . ومعنى ذلك أن **المعلومات** ليست بمثابة " **ظاهرة** " ، وإنما هي بمثابة " **عملية اجتماعية استراتيجية** "

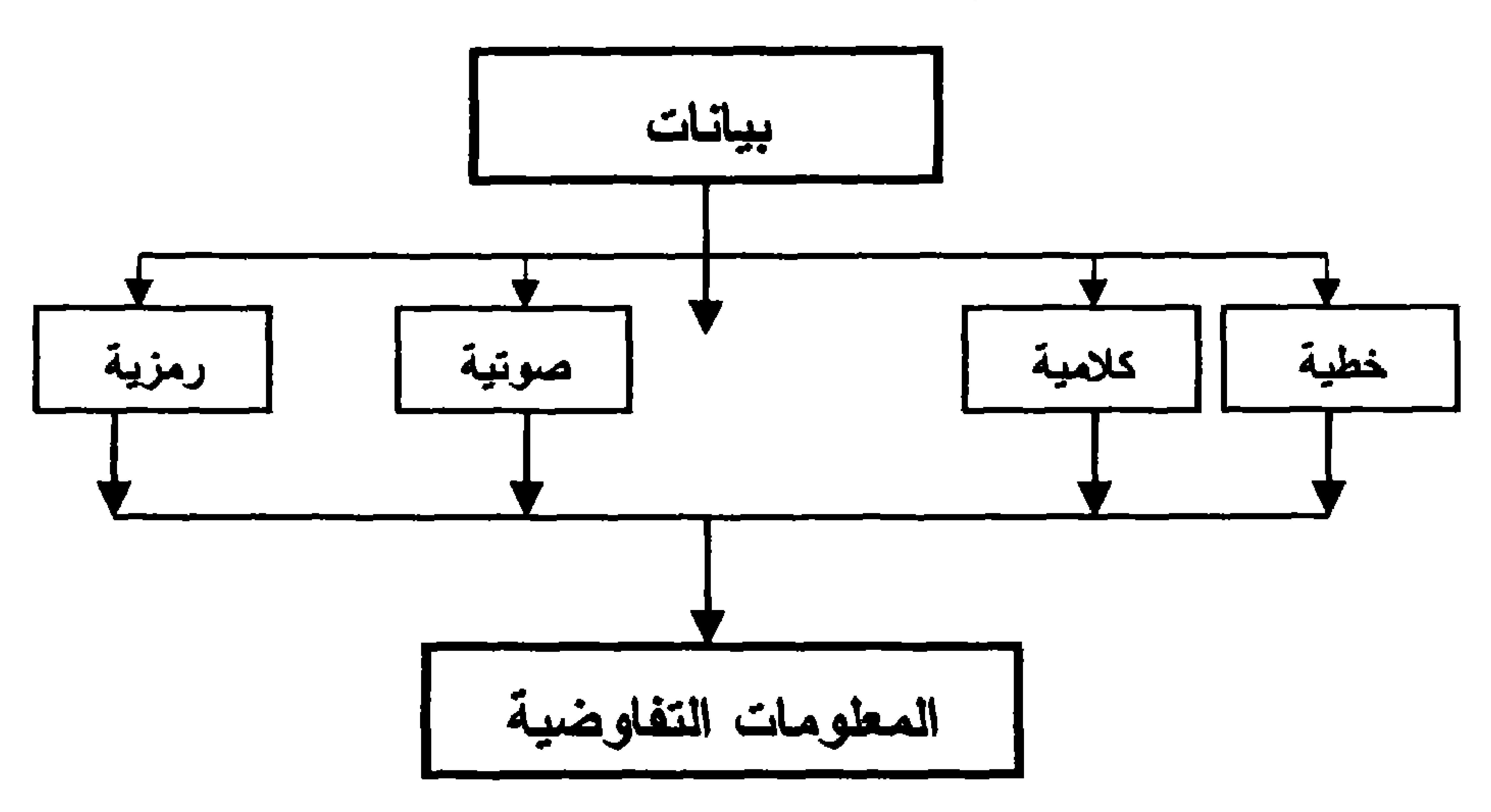
ويمكن للدراسة أن تعرف **المعلومات المرتبط بالعمليات التفاوضية** " بأنها عملية اجتماعية استراتيجية متغيرة مرتبطة بالموضوع التفاوضي من اجل المعرفة ، فهي جوهر التطوير الفكري الذي يساعد على اتخاذ القرار المرتبط ببلورة العملية التفاوضية محل الاهتمام "



شكل (٣) شكل يوضح المعلومات المرتبطة بالعمليات التفاوضية

(المصدر : شكل من إعداد الباحث)

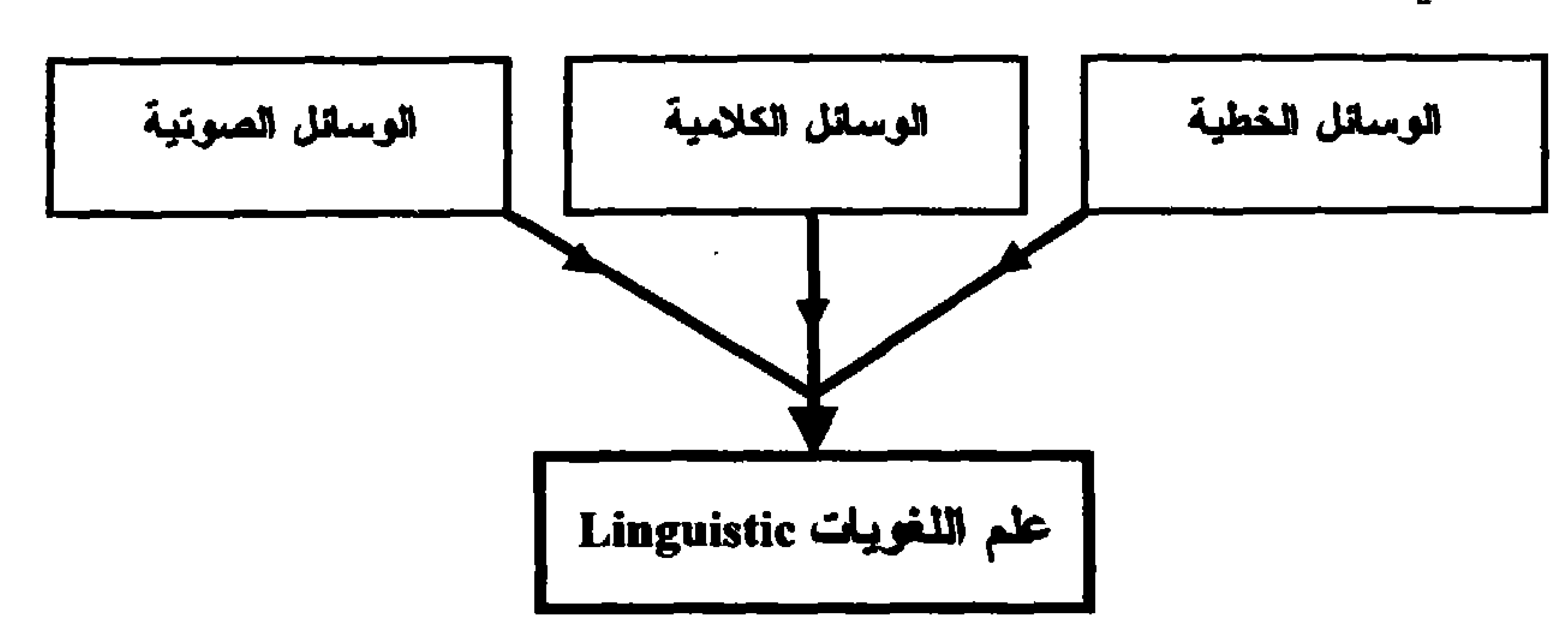
وبالتالي فالتغير هو السمة الأساسية المرتبطة بالعملية الاجتماعية الاستراتيجية لطبيعة المعرفة والتي يطلق عليها " **مفهوم المعلومات التفاوضية** " ، وهذا يعني أن هناك **بيانات قد تحولت إلى معلومات** وقد أصبحت أساس للتفاعل الاجتماعي الذي يشكل جوهر الاتصال في العملية الاجتماعية الاستراتيجية ، وتتفرع تلك البيانات إلى أربع وسائل أساسية حتى تتحول إلى معلومات تفاوضية ويمكن توضحها على النحو التالي :-



شكل (٤) شكل يوضح الوسائل الأساسية للمعلومات التفاوضية

(المصدر : شكل من إعداد الباحث)

ويتضح من الشكل(٤) أن **هناك** أربع وسائل رئيسية مرتبطة بجوهر الاتصال في العملية الاجتماعية الاستراتيجية للمعلومات التفاوضية ، **وترتبط ثلاث وسائل منهم** : الخطية والكلامية والصوتية **بعلم اللغويات** وهو العلم الذي يتخذ تحليل اللغة موضوعاً لدراسته كنسق مستقل ومتطور حيث يدرس طبيعة اللغة في ذاتها وأصواتها الملفوظة Phonology ، وأصواتها المسموعة Phonetics ، وابنيتها Structure ، وقواعدها syntax ، والمستويات اللغوية التي يتم بها التعبير عن المجالات المختلفة للاتصال في العمليات التفاوضية المتنوعة .



شكل (٥) شكل يوضح الوسائل الثلاثة المتصلة بعلم اللغويات للمعلومات التفاوضية

(المصدر : شكل من إعداد الباحث)

الوسائل الخطية : وترتبط الوسائل الخطية **بالكتابة** Writing ، وهي التدوين المنظور لأيـة لغة من اللغـات وترتبـط الكتابـة بمجموعـة الكلمـات Vocabulary ، وهـي التـي تصـف الأشـياء والعلاقــات والأفكار والقيم التي تتصل بموضوع ما ومجموعة الكلمات التي يستخدمها الفرد تعبير عـن إيضـاح البيانات . فالوسائل الخطية ترتبط بالكلمة المكتوبة ، وهي أصغر وحدة في اللغـة يمكـن مـن خلالـها نقل معنى خاص بمفردها وقد تكون مصطلح أو مفهوم يدل على معنى معين .

الوسائل الكلامية : أما الوسائل الكلامية فترتبط **بالكلام** Speech ، وهو عملية ربط مضمونات الفكر الإنساني بأصوات ينتجها النطق ويعتبر ذا دلالات إصلاحية في البيئة الاجتماعية التــي تجـرى فيـها هذه العملية والأصل في اللغة أن تكون كلاماً ومشافهة .

الوسائل الصوتية : وترتبط هذه النوعية من الوسائل بالمؤثرات الصوتية التي يتم مزجها مع الحوار فتعتبر كطبيعة صوتية مميزة بالإضافة إلى اللهجة Dialect كوسيلة صوتية للبيانات ، وهـي ضـرب من اللغة المحلية تتميز بصور ألفاظها وقواعدها ونطقها عـن ضـروب اللغـات الوطنيـة او الإقليميـة الأخرى وتكون جميعها لغة عامة واحدة **مع اختلاف اللهجة .**

وترتبط أيضـا **المعلومـات التفاوضيـة** بوسيلة رابعـة تختلـف عـن الثلاثـة وسـائل السـابقة ، ويمكـن للدراسة أن تتناول هذه الوسيلة على النحو التالي :-

الوسيلة الرمزيـة : هـي التـي ترتبـط بـالرمز **Symbol** الـذي يختلـف اختـلاف كلـي عـن الرمزيـة **Symbolism** فهي بمثابة اتجاه أدبي . أما **الرمز** هو موضوع أو تعبير أو نشاط استجابي يشـير إلـى فكرة أو ميزة أو إشارة مجردة ، لكي يحل محلها ويصبح بديلا ممثلا لها ؛ وهناك أنواع متعددة من الرموز على سبيل المثال : **رموز العرض** Presentational Symbols وهي المعاني المنقولـة بوسـيلة غير لفظية كالصور التي تفهم عند عرضها كدفعة واحدة حتى يتم إدراكها والتحقق من المعاني التي تقصدها ويوجد أنواع أخرى من الرموز ترتبط بالخرائط التي تشير إلى بيانات مرتبطة بالمعلومات التفاوضية باعتبارها الوسيلة الممكنة كحافظة مستندات تفاوضية .

ثانيا- المصطلحات والمفاهيم الأساسية للمعلومات التفاوضية

المعلومات التفاوضية تعتبر بمثابة أشكال مختلفة للمعرفــة التي يرغب الفـرد التوصـل أليـها والتـي تتعلق بالعملية التفاوضية . فهي بمثابة المعرفة التي يحصل عليها الفرد من خلال الاتصال المباشـر أو غير المباشر للموضوع التفاوضي ، ولـهذا السبب ترتبـط المعلومـات التفاوضيـة بمجموعـة مـن المصطلحات والمفاهيم الأساسية وذلك فيما يلي :-

المصطلحات الأساسية للمعلومات التفاوضية

قد اتضح مما سبق أن **المعلومات التفاوضية** هي بمثابة **بيانـات وحقـائق** ، ولتفـادي الخطـاء الـدارج الذي يحدث عاده باعتبار أن المعلومات والبيانات مصطلحان للدلاله علــى نفس الشـيء ، بينمـا فـي الواقع انهم مصطلحين مختلفين ولتفادي هذا الخلط وسوء الفـهم الـذي ينتـج مـن هـذا سـوف توضـح الدراسة كل هاتين المصطلحين واوجه الشبه بينهم وذلك فيما يلي :-

البيانات _ هي اللغة أو الرياضيات أو الرموز التي يتفق عليها الأفراد بمختلف ثقافتهم وتخصصاتهم بمعنى أن البيانات هي المادة الخام التي يستخرج منها المعلومات .

المعلومات _ هي نتائج عمليات تكوين البيانات التي ينتج عنها في النهاية المعلومة المتنوعة للوصول إلى تطوير مستوى المعرفة .

المعلومة _ هي الأسس الجوهرية الناتجة عن محصلة البيانات بمختلف أشكالها ، وتنقسم إلى المعلومة العامة والمعلومة المتخصصة وفي مجموعهم العام يطلق عليهم المعلومة المتنوعة .

المعلومة العامة _ هي الكم الهائل من تداول عمليات البيانات العامة دون تحديد نطاق لمجالها أو نوعها في العمليات التفاعلية على مختلف المستويات .

المعلومة المتخصصة _ هي البيانات محددة المجال والنوع والتي تخص فريق محدد متخصص من اجل تطوير المعرفة في مجال متخصص .

المعلومة القيمة _ هي محصلة البيانات التي يتم تجميعها في مختلف الأنشطة ، والتي يقوم بها فريق متخصص من حيث التصنيف والمقارنة والتقدير والتحليل حتى الدمج وتصبح معلومة ذات قيمة منتجة .

ولكن هناك سؤال رئيسي وهو : كيف يمكن أن تتحول البيانات إلى معلومات تفاوضية ؟ والإجابة على هذا السؤال تتطلب معرفة مصطلح **" تحويل البيانات "** الذي يرتبط بعمليات التحول . باعتبار أن البيانات هي المادة الخام للعملية التفاوضية ، والتي يجب أن تعالج حتى تصبح معلومات من جانب مستقبلها ، فهي تمر بمجموعة عمليات قد تكون بسيطة في شكلها ، ولكنها في غاية التعقد في تنفيذها ، وعلى سبيل المثال : نجد **" المعلومات القيمة "** فهي ترتبط في عملية تحولها **بثماني عمليات** ، ويمكن أن يطلق عليها **دورة المعلومات Information Cycle** ويمكن للدراسة أن تتناول هذه العمليات على النحو التالي :-

العملية الأولى : (عملية الحصول على البيانات)
وهذه العملية يمكن أن يطلق عليها عملية التجميع ، وهي وسيلة للحصول على بيانات لموضوع تفاوضي معين ، ويتم تجميع كافة البيانات المرتبطة بذلك الموضوع بكافة الطرق المعلنة .

العملية الثانية : (عملية التأكد من صحتها)
وتهدف هذه العملية إلى التأكد من صحة البيانات التي يتم تجميعها عن طريق المقارنة بين مصادر التجميع المختلفة ، وهذه العملية تستغرق جهد كبير من اجل التأكد أن مصادر البيانات لا ترجع في النهاية إلى مصدر واحد ، لان تجميع البيانات من مصادر مختلفة تفيد مصداقية البيانات بنسبة يمكن الاعتماد على تلك البيانات المجمعة لإتمام باقي العمليات ، وهذه النسبة يجب أن تتخطى في عمليات المقارنة المنتصف المئوي **٥٠%** .

العملية الثالثة : (التصنيف)
وهذه العملية تتعلق بتصنيف عناصر البيانات التي تم التأكد من صحتها وتكون مرتبطة بالموضوع التفاوضي المراد تجميع البيانات من اجله بحيث تعطي فهرسة واضحة لعناصر الموضوع .

العملية الرابعة : (الفرز والترتيب)
وتنقسم هذه العملية إلى مرحلتين _ **الأولى _ الفرز** " ويعنى التدقيق في فهرسة عناصر الموضوع الذي تم تصنيفه لاختيار الأولويات التي تخدم الموضوع التفاوضي " . ثم تأتى _ **المرحلة الثانية** _ "وهي ترتيب عناصر الأولويات وفقا لترقيم عددي للبيانات " .

العملية الخامسة : (التحليل والتقييم)
وتعنى هذه العملية التدقيق في البيانات من حيث الخلفية التاريخية للموقف وتطور الأحداث في الوقت الراهن ووضع الاحتمالات الممكن حدوثها عند تطور الموقف التفاوضي مع بحث ردود الأفعال الوارد حدوثها . أو التي حدثت بالفعل والملاحظات الواجب اتباعها عند ظهور ردود أفعال جديدة أو تطور الموقف لأشكال مستحدثة في المستقبل مع وضع التقييم لكافة الاحتمالات في التعامل من خلال مجموعة من السيناريوهات الواجب اتباعها لتتناسب مع كل رد فعل .

العملية السادسة : (التدقيق والتلخيص)
وهذه العملية هي النهائية في خطوات تحول البيانات إلى معلومات ، ويقصد بالتدقيق أي التركيز على أهم التقييمات التي استحوذت على العملية السابقة ، والتي تحولت فيها البيانات إلى معلومات متكاملة بكافة أبعادها وردود أفعالها ، والتدقيق على أهم الجوانب في الموضوع التفاوضي حتى لا تصاب المعلومات بالشتات الموضوعي ؛ أما المرحلة النهائية هي الدمج ، وتلخيص المعلومات النهائية في شكل معلومة قيمة ومنتجة .

العملية السابعة : (التخزين)
ويقصد بالتخزين أو الأرشفة هي الاحتفاظ بكافة البيانات التي تم تحليلها وتقيمها في العملية الخامسة والتلخيص النهائي للمعلومة أو المعلومات النهائية .

العملية الثامنة: (الاسترجاع)
وهذه العملية ترتبط بالاستفادة من كافة البيانات والمعلومات النهائية التي تم أرشفتها أو تخزينها لكي تصبح بمثابة خلفية تاريخية مرتبطة بالموضوع التفاوضي ، والتي يمكن الاستفادة منها في مراحل زمنية مستقبلية .

ويتضح من العمليات السابقة أثناء تحول البيانات إلى معلومات قيمة والتي تؤدي في النهاية إلى معلومات تفاوضية بأنها عمليات في غاية التعقيد ، **وغالبا تكون مرتبطة بالمستوى القومي أو الإقليمي أو العالمي لنوعية متخصصة من المفاوضات .**

المفاهيم الأساسية للمعلومات التفاوضية
وسوف تحاول الدراسة أن تحدد بعض المفاهيم الأساسية للمعلومات التفاوضية فيما يلي:

غموض المعلومات_ يقصد بمفهوم غموض المعلومات آي عدم فهم البيانات نتيجة عدم تداول هذه البيانات من قبل فيؤدي ذلك إلى الغموض ، ولكن مع التزايد في تناول تلك البيانات وتوضيحها يبدأ فهم تلك البيانات لان توضيح المعرفة يؤدي إلى إزالة عدم الفهم أو سؤ الفهم ، وغالبا أن المفاوضات تتعرض غالبا لمفهوم غموض المعلومات حتى يتم توضيح كافة البيانات المطلوبة .

سرية المعلومات _ يرتبط هذا المفهوم بالحفاظ على مراحل تحول البيانات إلى معلومات تفاوضية وسرية المعلومات تعتبر من العوامل الأساسية لنجاح أي عملية تفاوضية مهما كان تخصصها .

المعلومات السلبية _ هي تلك البيانات التي لا تحقق نتائج إيجابية في العمليات التفاوضية بمعنى إنها بيانات غير منتجة ولا تؤدي إلى فوائد عملية .

المعلومات الإيجابية _ وهي ترتبط بالبيانات التي تعتمد على الحقائق واليقين والإقناع لأنها ترتبط في صياغتها على تفادي التناقض ، وهي التي يطلق عليها المعلومات القيمة ويمكن الاعتماد عليها في مختلف العمليات التفاوضية واتخاذ القرار .

خلخلة المعلومات_ ويرتبط هذا المفهوم بتشتيت البيانات ، بمعنى عدم معرفة حقيقة البيانات أو اكتشاف مصداقيتها مما يؤدي إلى عدم تحقيق الأهداف التخطيطية المطلوبة نتيجة خلخلة المعرفة التي تعتبر أساس العملية التفاوضية .

أمن المعلومات _ ويقصد بمفهوم أمن المعلومات المرتبط بالعمليات التفاوضية آي الحفاظ على البيانات حتى تتحول إلى معلومات قيمة يتحقق من خلالها نجاح العملية التفاوضية .

تدفق المعلومات_ يعني هذا المفهوم كثرة البيانات أثناء عملية تفاوضية معينة مما يؤدي إلى النجاح أو الشتات في نفس الوقت ، فالنجاح يعنى الحصول على البيانات المطلوبة ، أما الشتات يعني الجهد في اختبار البيانات من حيث مصداقيتها أو عدمه ، ويقابل هذا المفهوم نقص البيانات بمعنى قلة البيانات المطلوبة في عملية تفاوضية معينة وهذا يؤدي إلى التأخر في إنجاز العملية التفاوضية .

المعلومات المعلنة _ ويقصد بهذا المفهوم البيانات غير السرية ، والتي لا يوجد مانع في الاطلاع عليها وغالبا أن العمليات التفاوضية تقابل هذا المفهوم في طبيعة عملها من حيث تداول بعض درجات السرية .

اقتصاديات المعلومات _ تعتبر المعلومات من أهم الموارد التي تحقق أهداف الأعمال في شتى المجالات وقد ينظر دائما إلى الموارد على أنها رأس المال النقدي ، ولكن المعلومات في العمليات التفاوضية هي بمثابة موارد أساسية في إنجاز العملية التفاوضية ، ولهذا السبب فان إعداد المعلومات

التفاوضية يتطلب جوانب اقتصادية ترتبط بالأفراد والإمكانيات من اجل تغطية احتياجات التنظيمات للمعلومات وكلما زادت مسئوليات التنظيم زادت درجة احتياجاته للمعلومات المنتجة .

مصادر المعلومات _ تحتاج دائما العملية التفاوضية إلى وسائل مساعدة من اجل الحصول على البيانات المطلوبة حتى تتحول إلى معلومات منتجة .

تقارير المعلومات _ يعتبر التقرير هو عصب العملية التفاوضية ، وهناك **أربع أنواع من تقارير المعلومات التفاوضية** هما: _ **النوع الأول** _ " **التقارير المجدولة** " وهذه التقارير تكون في أوقات محددة متفق عليها أثناء العملية التفاوضية وهى تشرح ما تم التوصل إلية أثناء فترات زمنية محددة _**النوع الثاني** _ "**التقارير غير المجدولة** " وهذه التقارير تفي ببعض الاحتياجات والظروف الطارئة غير المتوقعة التي تصادف العملية التفاوضية ، ويمكن أن يطلق عليها أيضا مسمى "**التقارير الخاصة** " . **أما _النوع الثالث** _ " **التقارير التفصيلية**" وهذه النوعية من التقارير تأخذ شكل البحث العلمي وتحتوي بداخلها على كم كبير من البيانات والنماذج التي تفسر وجهات النظر بأسلوب تحليلي _**النوع الرابع** _ "**التقارير النهائية**" وهي التقارير النهائية للعملية التفاوضية والتي يتم تناول النتائج النهائية لتلك العملية من حيث نجاح العملية التفاوضية أو الانسحاب منها أو تغير مسار العملية التفاوضية أو فشل العملية التفاوضية .

وبعد أن تناولت الدراسة **المعلومات التفاوضية** باعتبارها أولى شرائح حلقة دورة المفاوضات ، سوف تتناول الدراسة فيما بعد الشريحة الثانية من الشرائح الأربعة ، وذلك على النحو التالي :-

(الشريحة الثانية) : الأسلوب وبيئة العمل

أولا- المقصود بأسلوب المفاوضات

يقصد بالأسلوب في مجال العمليات التفاوضية أي الأنماط الشخصية في عمليات التفاعل التفاوضية لان النمط هو بمثابة الأفكار والتوقعات المرتبطة بعادات في طريقة الأسلوب الفكري . بمعني أن الأحكام الصادرة في العملية التفاوضية حينما ترتبط بالنمطية تؤدي إلى عرقلة المرونة في عملية التفاعل وهذه النمطية تكسب الشخص المفاوض مسمى **شخص نمطي** Stereotype Person ، بينما الأسلوب التفاوضي يحتاج إلى **الذاتية** Subjectivity ، وهي نتاج للخبرات التفاعلية بمعنى أن خبرات الفرد داخل الحياة الاجتماعية تكسبه نوع من أنواع الاحتواء **السيكولوجي المتكيف** مع الفئات والبيئات المختلفة في عمليات الاندماج والتفاعل .

وهذه العملية التكيفية تكسب الفرد التحرر من النمطية ، وتكسبه مميزات تساعده على الالتحام الاجتماعي والتعاون والتجاذب نحو القرارات الإيجابية المرتبطة **بالاتصال الاجتماعي** Social Contact أثناء العمليات التفاوضية المختلفة ، والتحرر من النمطية يؤدي أيضا إلى التماسك الاجتماعي بين الأشخاص أثناء عملية الاتصال التفاوضي بغض النظر عن الطبقات الاجتماعية لان المفاوضات ليست مرتبطة بفئة اجتماعية دون فئة أخرى فجميع فالفئات الاجتماعية يحتاجون في حياتهم إلى المفاوضات ، وهذه الفئات يطلق عليها الطبقة الاجتماعية فأما أن تكون من **الصفوة** وأما من **الطبقات الوسطى** أو **الطبقات الدنيا** . فجميع هذه الفئات الاجتماعية يتفاوضون ويحتاجون إلى من يتفاوض من أجلهم .

ومعنى هذا أن أسلوب المفاوضات ليس مقتصر على **من يتفاوض من اجل من ؟** بل هو سمه من سمات التفاعلات الاجتماعية و بغض النظر عن نوع العملية التفاوضية أو بيئة العمل المرتبطة بها لان **المفاوضات في حد ذاتها تختلف في جوهرها عن أركان التفاوض** . ويرجع ذلك الاختلاف أن طبيعتها مكتسبة مع ذات الفرد ويمكن تنميتها ، ومع اختلاف الطبائع البشرية فقد تختلف طبيعة كل انسان في إتقانه للمفاوضات ، ولكن تطوير وتنمية المهارات التفاوضية تحتاج إلى شخص له استعدادات لتقبل هذه المهارات لان كل شخص يختلف عن الشخص الأخر ، وما يقبله شخص يرفضه شخص أخر ، ولهذا السبب فتنمية المفاوضات مرتبطة بميول الشخص واستعداده للتغير نحو الأفضل والتحرر من النمطية الفكرية والسلوكية .

فأسلوب المفاوضات هو بمثابة مجموعة من القيم لها طبيعة خاصة في التفاعل الاجتماعي ، وهذه القيم ترتبط بالتفاعلات الإيجابية . بمعنى أن الفرد يتفاوض من اجل مصلحته الذاتية التي تؤدي إلى إزالة العقبات التي تصادفه أثناء عمليات التفاعل ، ويمكن أيضا أن يتفاوض من اجل ذاته ولمصلحة الآخرين أيضا ، ويمكن أن يتفاوض الفرد من اجل الآخرين لتحقيق أهدافهم ومطالبهم دون تحقيق مصلحة ذاتية ، ومن خلال هذا المنطق تصبح **المفاوضات ذات قيم أخلاقية** حينما تكون في كافة **جوانبها الشرعية** حيث أن هناك مفاوضات لا ترتبط بالقيم الأخلاقية لأنها منبثقة عن **التفاعلات غير الشرعية** التي ينتج عنها أضرار للغير .

ولهذا السبب فأسلوب المفاوضات هو جانب أخلاقي من جوانب الحياة الإنسانية فقد خلق الله الانسان ككائن مفاوض من اجل إزالة العقبات التي تصادفه مع الآخرين دون التعرض إلى التصادم في الآراء أو لتفادي المنازعات والاختلافات التي تؤدي بدورها إلى التشدد في الرأي والخصومات ولهذا السبب فأسلوب المفاوضات يعتبر من الخطوات الهامة في إنجاز العملية التفاوضية ، ويرتبط أسلوب المفاوضات من خلال هذا المنطق بالعديد من السمات الأخلاقية التي تؤدي إلى المفاوضات الإيجابية ، ويمكن للدراسة أن تضع تصور لبعض هذه السمات التي تؤدي بدورها إلى نجاح المفاوضات في التفاعلات الاجتماعية على النحو التالي :-

ثانيا- السمات النفسية الاجتماعية لأسلوب المفاوضات في بيئات العمل المختلفة

ترتبط المفاوضات الإيجابية (الشرعية) بمجموعة من السمات النفسية الاجتماعية المتواجدة داخل الانسان وهذه السمات تعطي المفاوض مميزات تساعده على اكتساب الآخرين ، وتساعده أيضا على زيادة المحيط التفاعلي الذي يزيل الفجوات التي تتواجد أثناء عمليات التفاعل لأنه لا يمكن أن يتفاعل الفرد مع الآخرين دون أن يصادفه بعض الفجوات التي تعوق مسار الحوار الفكري ولهذا السبب فان **المفاوض المحترف** أو كما يمكن أن يطلق علية **خبير المفاوضات** يجب أن يتسم بمجموعة من السمات النفسية والاجتماعية التي تساعده على احتواء المواقف التي تنتج عن فجوات الحوار الفكري . لان الفرد العادي في المجتمع يفتقد إلى هذه السمات أثناء العمليات التفاوضية في حياته اليومية ، وينتج عن ذلك ما يطلق علية **التنافر التعاملي** ، وهو مصطلح ينتج عن تعامل الفرد مع الآخرين ، ويتداول على نطاق كافة التعاملات الاجتماعية المتنوعة مادام هناك تفاعل بين الفرد والأخر بغض النظر عن تحديد درجة المودة أو القرابة أو الجنس أو العقيدة أو اللون . بمعنى أن مصطلح التنافر التعاملي لا يعتبر كحالة مرضية غير مرغوب فيها وإنما هو مصطلح يفتقد التقويم الاجتماعي النفساني .

ويمكن للدراسة أن تقترح مجموعة من السمات النفسية الاجتماعية التي تؤهل المفاوض على إنجاز مهامه بأسلوب تفاوضي ناجح فيما يلي :

- **فهم طبيعة الآخرين :** هذه السمة من السمات الهامة التي يجب أن يتحلى بها شخص المفاوض لان لكل طبيعة بشرية تقاليد وعادات وميول وأفكار ، ففهم الآخرين يؤدي إلى تجنب المساس بهذه الأسس المجتمعية فبدون فهم طبيعة الآخرين ينتج عن ذلك مصطلح **حساسية التعامل** ، وتلك المصطلح في جانبه الذي يمس التقاليد أو العادات أو الأفكار يصبح عائق في الاندماج ، وينتج عن ذلك حواجز بين المفاوض والأطراف الأخرى ، ولهذا السبب فان الفهم لطبيعة الآخرين يعالج حساسية التعامل قبل حدوثها . ومصطلح حساسية التعامل له معاني أخرى تشير إلى حساسية الفرد تجاه الآخرين ، ويرتبط بالخجل أو الحساسية المفرطة الذي يشعر بها الفرد نحو الآخرين من حيث تحميلهم أعباء وخلاف ذلك ، ولكن هذا المعنى ليس المقصود في عملية المفاوضات ولكن حساسية التعامل تنتج حينما يفتقد الفرد معرفة طبيعة الآخرين .

- **التوازن الفكري :** وتأتي السمة الثانية مرتبطة بالتوازن أي عدم التصلب بالرأي أو التعصب تجاه أمر ما ولكن التوازن يعني المرونة الفكرية ، وهي متناقضة مع التحجر الفكري ، فشخص المفاوض يجب أن يتسم بالتوازن بمعنى عدم المرونة المتكاملة أو التصلب الذي يؤدي إلى التنافر مع الآخرين .

- **التلقائية المتوازنة:** هي سمة ثالثة لشخص المفاوض بمعنى أن يكون تلقائي في أسلوب تفاوضه والتلقائية لا تعني السذاجة ، ولكن لابد من تواجدها بأسلوب متوازن في العمليات التفاوضية لان الشخص المفاوض حينما يتسم بالمكر أو المراوغة يفقد المصداقية التفاوضية . لان العمل التفاوضي يتسم بالنبل والبساطة في التعامل ، وإنما التلقائية المتوازنة تعني الأسلوب التلقائي في تناول النقاش التفاوضي دون التكلف المصطنع بالحيطة المفرطة التي تجعل الآخرين يتنافرون من المفاوض .

- **المشاعر الصادقة :** وتعتبر سمة رابعة لشخص المفاوض بحيث يحاول أن يكيف ذاته بمشاعر صادقة تجاه الآخرين وان يشعر بمدى احتياج الآخرين إلى مساعدته ، وان يتحرر من المهام الروتينية التي تفرضه علية وظيفته فحينما يتحرر من هذه القيود سوف يجعل ذاته مكان الآخرين الذين ينتظرون مساعدته ، لان شخص المفاوض يمكن أن يتفاوض عن أشخاص لا توجد آي معرفة سابقة غير انه وجد ذاته مكلف بالدفاع من اجل هؤلاء الأشخاص دون تميز على أساس الجنس أو اللون أو العقيدة أو الطبقة الاجتماعية .

- **التسامح مع الآخرين :** أما السمة الخمسة هي التسامح خلال العملية التفاوضية ، لان غالبا في تلك العمليات يحدث جذب وتنافر وهاتين الصفتين تؤديان إلى وجود رواسب داخلية تجاه الأطراف الأخرى فبدون وجود التسامح سوف يفتقد الأطراف الصواب الفكري ، ولهذا السبب يجب على المفاوض أن يتحلى بالتسامح حتى في مراحل توتر العملية التفاوضية ، ويحاول دائما أن يجعل الأجواء التفاوضية ذات ارتقاء حضاري حتى لا يحدث انهيار في العلاقات التفاعلية مهما وصلت الأمور إلى ذروتها .

- **المحايدة في القرار :** والسمة السادسة هي المحايدة في اتخاذ أي قرار بشأن العملية التفاوضية والمقصود بالمحايدة أي عدم الانحياز إلى فكرة محددة دون سماع أراء الآخرين ، وهذا لا يعني أن المفاوض يتعرض للتشتت الفكري ، وإنما لابد أن يمتلك أفاق للتفكير المتسع ، وان يتخذ قراراته بنظرة محايدة دون الانجذاب لتأثير فكرة معينة ، فحينما يستعين بنماذج تفاوضية مماثلة فيجب أن يتحرر من آراء المفاوضين الذين تناولوا تلك العمليات السابقة ، وإنما الاسترشاد بالنماذج هو جانب يعزز الآراء المتشابهة ، ولكن لكل عملية تفاوضية الأجواء الخاصة بها من حيث أسلوب المفاوضات ، وطبيعة بيئة هذه العملية ، ولهذا السبب فالمحايدة تكسب المفاوض سمة هامة وهي احترام وثقة الآخرين لوجهات نظره .

- **الجدية والالتزام :** والسمة السابعة هي سمة الجدية والتزام ، وهذه السمة تنقسم إلى صفتين : **الصفة الأولى هي** صفة الجدية بمعنى أن المفاوض يجب أن يتمتع بجدية التعامل مع الآخرين ، ويبتعد عن الاستهزاء بآراء الآخرين مهما كان المستوى الثقافي أو التعليمي للأفراد المتفاوض معهم أو من أجلهم والجدية تعني احترام الغير فيتسم شخصية المفاوض بأنة شخص يتمتع بالجدية وغير مستهزأ ، وسمة الجدية تكسبه أيضا صفة الابتعاد عن النفاق . أما صفة الالتزام وهي احترام بالمواعيد المحددة للانتهاء من العملية التفاوضية دون المماطلة لحسب أحد الأطراف .

- **الحسم في التوقيت المناسب :** والسمة الثامنة هي الحسم لان المفاوض يتحمل مسئولية من يتفاوض من أجلهم فيجب أن يكون حاسما بمعنى عدم قبول تنازلات تؤدي إلى إهدار حقوق الآخرين أو سلب ما لديهم من حقوق ، ويجب أيضا أن يتمتع بسمة الحسم حينما يشعر أن العملية التفاوضية تفوق قدراته العلمية والتخصصية ، فالحسم في هذه اللحظة هو الانسحاب السريع من تلك العملية حتى لا يهدر الوقت لنفسه ويهدر أيضا حقوق الآخرين ، وحتى يتيح الفرصة لاختيار مفاوض آخر .

- **التجديد الفكري المستدام :** والسمة التاسعة هي التجديد الفكري المستدام وهي سمة ترتبط بالتنمية الفكرية المستدامة . بمعنى عدم الاكتفاء بمستوى فكري معين لان الاكتفاء يكسب المفاوض سمة الجمود ، فشخصية المفاوض هي أفكار متجددة من اجل مساعدة الآخرين ، وعندما يكتفي بتنمية قدراته الفكرية لا يستطيع أن يقدم المساعدة في مختلف العمليات التفاوضية ، وهذه التنمية الفكرية ترتبط بمختلف أنواع الثقافات لمختلف طبائع الحوار في بيئات العمل المختلفة ومع مختلف الطبقات دون الاكتفاء بطبقة معينة . لان المفاوض يمكن أن يتفاوض عن الشخص البسيط ، وأيضا يمكن أن يتفاوض عن صفوات المجتمع أو عن المؤسسات والمنظمات الرسمية وغير الرسمية . ولهذا السبب يجب أن يلم بمختلف طرائق التعاملات الاجتماعية في ابسط أشكالها ، وفي أرقى مستوياتها من حيث الايتيكيت والبروتوكولات الرسمية والاجتماعية ، والتجديد الفكري المستدام يحدث عن طريق التعلم المستمر والاختلاط المباشر وألا مركزية في التعامل .

- **القدرة على التحليل :** أما السمة العاشرة هي القدرة على التحليل ، أن شخص المفاوض الذي يتحمل مسئولية عملية تفاوضية مرتبطة بتحديد مسار مؤسسة أو منظمة أو دولة . فهذا المفاوض يتطلب منه أن يكون لدية القدرة على التحليل المرتبط بالجوانب التفسيرية والوصفية لاتخاذ القرارات بأسلوب مبسط ومقنع للأطراف الأخرى ، وان يحاول أن يستخدم الدلائل والبراهين التي تجعل الأطراف الأخرى في حالة توافق فكرى لطريقة التفاوض والتحليل الذي يعتمد على الحوار

والإثباتات الوثائقية ، فحينما يفتقد المفاوض سمة القدرة على التحليل يصبح غير قادر على تفسير واقع التفاعلات الاجتماعية لطبيعة العملية التفاوضية .

- **القدرة على ضبط النفس :** والسمة الحادية عشر هي القدرة على ضبط النفس ، بمعنى أن شخص المفاوض يجب أن يكون على قدر من الحذر لان طبيعة عملة تجعله يطلع على أسرار الغير فلا بد أن يتمتع بقدر كبير من الكتمان وهذه السمة مرتبطة بأمن المعلومة حتى الانتهاء من العملية التفاوضية بنجاح وتصبح هذه العملية بمثابة مرحلة تاريخية لان إعلان نتائجها لن تسبب ضرر لأحد وإنما حينما يكون المفاوض على قدر من عدم ضبط النفس وإفشاء أسرار الغير بغرض التفاخر يؤدي ذلك إلى إفساد العملية التفاوضية وإلحاق الضرر بالغير .

- **الأمانة وعدم الاختراق :** والسمة الثانية عشر هي الأمانة وعدم الاختراق . بمعنى أن شخص المفاوض يجب أن يكون صادق مع نفسه ، وان يتحمل الأمانة التي كلف بها من الغير ، ويعتبر أن العملية التفاوضية التي يقوم بها هي قضيته الشخصية ، ولا يسمح لأي مغريات أن تتسلل إلية بطرق غير شرعية بمعنى أن المفاوض يأخذ اجر نظير طبيعة عملة ، ومن الطبيعي أن تتعرض العمليات التفاوضية لنوعية من حروب المصالح لكي تتم العملية التفاوضية لحساب أحد الأطراف ، ولهذا السبب يجب أن يتمتع شخص المفاوض بالشخصية الفولاذية التي لا يستطيع أحد أن يخترقه مهما كانت المغريات لذلك ، وهذه السمة يجب أن تكون متوافرة في كافة أنواع المفاوضات على مختلف المستويات المحلية أو الوطنية أو العالمية .

- **الابتعاد عن العدائية :** والسمة الثالثة عشر هي الابتعاد عن العدائية وهذه السمة تعتبر ذات طابع سيكولوجي ، لان اغلب المفاوضين لا يخضعوا لاختبارات نفسية قبل توليهم عملية تفاوضية ، ولهذا السبب لابد أن يكون المفاوض بعيد عن العدائية بمختلف أشكالها ، فيجب أن يكون مظهره مثل جوهره بمعنى الصدق في الأسلوب الظاهر والخفي ، لان العدائية هي بمثابة دوافع كامنة لا يستطع الفرد اكتشافها إلا من خلال الاندماج والتفاعل وحينما تسيطر العدائية على شخص المفاوض سوف يفقد طبيعته التفاوضية ويصبح مقيد وغير متحرر من قيود العدائية التي تفسد طبيعة العمل على المستوى الشخصي أو المؤسسي .

البساطة وعدم التكلف : أما السمة الرابعة عشر ترتبط بالبساطة وعدم التكلف فهاتين الصفتين تجعل من أسلوب شخصية المتفاوض يتسم بالمرونة والتواضع وهذه الصفات تجعله مقبول من الآخرين . أما المفاوض المتكلف في طريقة أسلوبه في التعامل أثناء العملية التفاوضية تجعله محور للنقض من الآخرين ويصبح شخصية غير مقبولة لديهم .

– **التكيف والاندماج :** والسمة الخامسة عشر هي التكيف والاندماج في الوسط التفاوضي أثناء العملية التفاوضية ، ويعني ذلك التكيف مع البيئة الاجتماعية المتواجد بها المفاوض ، واحترام العادات والتقاليد في تلك البيئة والالتزام بعادات وطرائق الشعوب المختلفة حتى يكتسب احترام هذه الشعوب وعدم إصدار فعل معين يخدش هذه الغادات والتقاليد ، ولهذا السبب فالمفاوض بغض النظر عن طبيعة تخصصه سوف يفرض علية التواجد في أماكن مختلفة ومتنوعة تختلف فيها

طرائق الشعوب ولهذا السبب فان التكيف والاندماج والتفاعل يؤدى إلى الثقة المتبادلة التي تؤدي إلى زيادة الاحترام الذي ينتج عنة نتائج إيجابية .

وبعد أن تناولت الدراسة مجموعة تصورية عن السمات النفسية الاجتماعية التي تؤهل المفاوض على إنجاز مهامه بأسلوب تفاوضي ناجح ، وهذه السمات تختلف عن أسلوب مهارات التفاوض فليس محور تركيز الدراسة أن تتناول مهارات التفاوض أو الأركان الخمسة للتفاوض ، و سوف تتناول الدراسة فيما بعد الشريحة الثالثة من الشرائح الأربعة ، وذلك فيما يلي :-

(الشريحة الثالثة) : التنظيم والتخطيط

يستخدم البعض كلمة " **تنظيم** " بمعنى تخطيط ، ويستخدمها البعض الأخر بمعنى **ترتيب** أي عكس كلمة فوضى Chaos ، أما التوضيح اللغوي في قاموس المورد القريب للغة الإنجليزية فنجد أن كلمة Organization تعني تنظيما أو نظاما أو منظمة . أما قاموس المورد الكبير نجد أن كلمة Organization تعني تنظيماً أو نظاما أو منظمة أو هيئة . أما قواعد اللغة الإنجليزية قد تناولت الفعل organizeو يعنى ينظم أو ينشئ أو يؤسس .

أما من جهة نظر الدراسة فالتنظيم والتخطيط هم مصطلحين يختلف كل منهم عن الأخر . فمصطلح **التنظيم** يعنى إعادة الترتيب أو بناء هيكلية تقوم على أساس واضح المعالم . أما **التخطيط** فيعني وضع أهداف واضحة يتم السعي إلى تحقيقها ، ولهذا السبب يعتبر مصطلح التخطيط مرتبط بمفهوم الاستراتيجية . والعمليات التفاوضية ترتبط دائما بالتنظيم وبالتخطيط . وسوف توضح الدراسة كل من المصطلحين وعلاقتهما بالمفاوضات وذلك على النحو التالي :-

أولا- التنظيم التفاوضي

_ **مصطلح التنظيم** _ التنظيم في العمليات التفاوضية يعني التخصص ، وتقسيم العمل من خلال التنسيق بين الخبرات المتخصصة من اجل تحقيق ما ترنو إلية العملية التفاوضية ، وذلك من خلال الخبرة ، والقيادة وجدولة التنفيذ ، فهذه الخصائص الثلاثة من وجهة نظر الدراسة تؤدي إلى التنظيم التفاوضي الذي يؤدي إلى تحقيق الأهداف التخطيطية .

وبالتالي فالتنظيم **التفاوضي** يتطلب وجود **الخبرة المتخصصة** ، وهذا يعني أن لكل عملية تفاوضية خبراء متخصصين بتلك العملية من حيث نوع المفاوضات في شكلها المتخصص وطريقة تحديد مدى الوسائل التي تخدم هذه العملية ، أما تحديد القيادة فهذه الخاصية تتوقف على طبيعة وحجم العملية التفاوضية . فحينما تكون العملية التفاوضية ذات مستوى تنظيمي معقد وبالتالي فقد تحتاج هذه العملية إلى فريق تفاوضي وليس إلى شخص مفاوض ، وبالتالي سوف تصبح القيادة عنصر أساسي في تلك العملية ولهذا السبب فان التنظيم التفاوضي يحتم على القيادة التفاوضية أن يصبح لها إنابة من اجل الالتزام بجدوله التنفيذ أما جدولة التنفيذ فهي الخاصية الثلاثة للتنظيم التفاوضي وتتفرع إلى **ثلاثة فروع** :

_ **تحديد الأولويات :** ويقصد بهذا الفرع وضع تصور كامل لكافة عناصر العملية أو المشكلة التفاوضية ثم ترتيب هذه العناصر .

_ **الاستفادة من المعلومات** : لان أي مفاوض متخصص يجب أن يلم بكيفية تجميع المعلومات المطلوبة لخدمة العملية التفاوضية . فالاكتفاء بحافظة الوثاق أو المستندات المقدمة من الأطراف لا تعتبر كافية في العمليات التفاوضية لان المفاوضات لو تم تناولها من خلال هذه الزاوية أصبحت بمثابة أي قضية قانونية يتناولها القانونيون فقط ، وإنما المفاوضات تفوق هذا التصور لان القائمين بها متخصصين في مجالات متنوعة ودائما العمليات التفاوضية تعتمد على النماذج والبراهين كإطارات مقارنة واستطلاعية حتى تحقق نتائج مرغوب فيها . فالمعلومات تعتبر عنصر أساسي في هذا العصر ، ولكي تصبح هناك رؤية واضحة لدي فريق المفاوضات يجب أن يكون لديهم تراث معلوماتي ملم بكافة المفاهيم والنظريات والنماذج الواقعة التي تساعدهم على إنجاز مهامهم التفاوضية الناجحة .

_ **وتحديد العنصر الزمني والاتصال** : يعتبر من العوامل الهامة في العملية التفاوضية ، والمرتبطة بتحديد توقيت زمني للانتهاء منها ، وهذا يؤكد الفرق بين العمليات التفاوضية والقضايا القانونية لان الأخيرة غير مرتبطة بعامل زمني محدد وإنما تخضع لمباشرة الهيئات القضائية التي تحدد مدى الانتهاء من القضية القانونية . أما العملية التفاوضية فالعنصر الزمني يعتبر عامل حاسم وأساسي .

ثانيا _ التخطيط التفاوضي

أما _ مصطلح التخطيط _ فيعنى الاستراتيجية التي سوف تتوافق مع العملية التفاوضية ، وذلك بالاعتماد على ما توصل آليه التنظيم التفاوضي من وضع معايير لجدوله التنفيذ ، ويمكن أن يطلق على هذه الاستراتيجية مصطلح **التخطيط التفاوضي** الذي يرتبط بمجموعة من الخطوات الاستراتيجية

وبالتالي فالتخطيط التفاوضي يرتبط بمجموعة من الخطوات : _ **الأولى** _ تقصي ترتيب عناصر جدوله التنفيذ ، من حيث وضع النقاط التي سوف يتم البدء بها وتحديد ما يمكن عملة وما لا يمكن عملة ويحتاج إلى خبرات فنية . _ **الثانية** _ بحث الجوانب الفنية المتخصصة ، والتي تحتاج إلى خبرات فنية (وذلك عندما يوجد في العملية التفاوضية جوانب فنية تتطلب خبراء أو متخصصين) _ **الثالثة** _ هي وضع تخطيط للأهداف المرغوب في إنجازها باعتبارها استراتيجية للعملية التفاوضية وسوف ترتبط بالعنصر الزمني . _ **الرابعة** _ تنفيذ عمليات اللقاءات بين جميع الأطراف والتفاعل المستمر لإنجاز الاستراتيجية التفاوضية ووضع التقارير التي تباشر سير تنفيذ الأهداف

وبعد أن تناولت الدراسة التنظيم والتخطيط سوف تتناول فيما بعد الشريحة الرابعة والأخيرة من الشرائح الأربعة ، وذلك على النحو التالي :-

(الشريحة الرابعة) : التقدير والاستعلام

التقدير والاستعلام في مجال المفاوضات أي تقدير الموقف عن العملية التفاوضية خلال جمع المعلومات اللازمة ووضع التنظيم الشامل لتلك العملية ، أثناء وضع الاستراتيجية التنظيمية لها من خلال التخطيط التفاوضي أما الاستعلام يقصد به تبادل الآراء بين الخبراء التفاوضيين مع الخبراء الفنيين إذا لزم الأمر لتواجدهم ، **وهذه الشريحة تعتبر من الشرائح النهائية لحلقة دورة المفاوضات** والتي يصدر عنها القرار التفاوضي بشأن العملية التفاوضية من حيث التوصل إلى الأهداف أم الالتجاء إلى أحد الأركان الخمسة للتفاوض العام ، وهناك ملاحظة هامة أن كافة هذه الشرائح في طبيعتها لها اوجه شبة في طريقة الممارسة مع كل ركن من أركان التفاوض العام لان هذه الشرائح تعتبر كأساس للعمليات التفاوضية بوجه عام .

٢- تصنيف المفاوضات في مجال الأمن الاقتصادي البحري

حينما تسعى الدراسة لتناول تصنيفات لأنواع المفاوضات في مجال الأمن الاقتصادي البحري فهذا يعني أن هناك مفاوضات فعلية متواجدة في تلك المجال ولكن في غياب **التصنيف المصطلحي** لتلك الأنواع في تلك المجال الحيوي ، وهذه المفاوضات منها ما يحاول التركيز على إزاحة الفجوات في موضوع معين للوصول إلى الغاية الإيجابية ، ومنها ما تركز على التفاعلات الاجتماعية التي لا تتضمن صراعا أو نزاع وإنما تسعى لتحقيق غاية إيجابية فتلك المجال الحيوي يضم العديد من المفاوضات مثل : **مفاوضات الأمن والسلامة ،والمفاوضات العلمية ، ومفاوضات الملكية الفكرية ، مفاوضات الإعاشة الاجتماعية ، المفاوضات البيئية ،المفاوضات السياحية** ، ولكن سوف تركز الدراسة على نموذج أخر في تلك المجال وهو : **المفاوضات البنائية** وتضم كل من المفاوضات التجارية والصناعية كنموذج للاتجاه المثالي(*) في مجال الأمن الاقتصادي البحري وذلك على النحو التالي :

أ _ المفاوضات التجارية في مجال الأمن الاقتصادي البحري

ترتبط المفاوضات التجارية في مجال الأمن الاقتصادي البحري بمختلف نشاطات الشركات التي ترتبط بممارسة أعمالها في النطاق الاقتصادي البحري وتتنوع هذه الشركات فيما يلي : **الشركات المساهمة والشركات ذات التوصية بالأسهم ، والشركات ذات المسئولية المحدودة ، وشركات الأشخاص** ، وبالتالي فالمفاوضات التجارية ترتبط بكافة العلاقات والتعاملات في المجالات التجارية عن طريق العرض والطلب الذي يمتد إلى كافة المستويات التفاوضية لان الفرد لا يستطيع أن يحقق ما يريد من إيجابيات في المجال التجاري إلا من خلال عمليات تفاوضية تحقق عملية

(*) **قد وضع الباحث تعريف للأمن الاقتصادي البحري** : بأنه فرع استراتيجي من فروع الأمن البحري وينبثق إلى **اتجاهين : اتجاه واقعي** نظامي وقائي نطاقه مجموعة من الإجراءات والقواعد الأمنية الدولية في المجال التجاري البحري اهدف إلى حفظ الطمأنينة والسلامة للسفن والمواني عالميا ، ويرتبط أيضا **بالاتجاه المثالي الخدمي** من اجل تطوير كافة الخدمات التي تعزز المنظومة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في المجال البحري وحماية البيئة البحرية وتسوية المنازعات والخلافات بالطرق والآليات السلمية من اجل الوصول إلى اتفاق بمختلف أشكاله أو اتفاقية أو مد اتفاق .

انظر : اشرف سليمان غبريال ، الأمن البحري ومشكلاته المحتملة في منطقة الشرق الأوسط ، القاهرة : المركز الدولي للدراسات المستقبلية والاستراتيجية ، العدد ٢٠ _ السنة الثانية أغسطس ٢٠٠٦ (قضايا محاولة لبلورة تطورات جارية) ، ص ١٢

التقارب في وجهات النظر ، ولكي يتضح ماهية هذا النوع من المفاوضات . فيمكن للدراسة أن تضع تعريف محدد لهذا النوع . **المفاوضات التجارية (هي عمليتين تفاعليتين يرتبط كل منهما عن طريق عرض نوع معين من الخدمات التجارية بمختلف أشكالها وتلتقي هاتين العمليتين إلى نقطة التقاء تسمى بنقطة التقاء المصالح التجارية المشتركة داخل المحيط التفاعلي للعلاقات الاجتماعية المرتبطة بطبيعة نوع معين من العرض والتقائه مع طلب المستهلك)**

والمفاوضات التجارية ترتبط بالنشاطات المرتبطة بالتجارة التي تعمل على تعميق العلاقات بين الأفراد والدول ، وتتعدد أيضا وسائل المفاوضات التجارية بتعدد أنواع التجارة على مختلف النطاقات ، وارتباطها بعمليات النقل البحري المختلفة سواء عن طريق الأفراد أو الوكلاء أو الشركات في جميع حالات العرض والطلب ، وسوف تركز الدراسة على التجارة الإلكترونية ، ودورها في التسويق الإلكتروني في مجال النقل البحري وذلك على النحو التالي :-

أولا- دور مفاوضات التجارة الإلكترونية في مجال النقل البحري

أن التجارة الإلكترونية تشكل في ظل التطورات والتغييرات المتلاحقة التي تمر بالمجتمع الدولي وسيطرة فكر العولمة في ظل وجود منظمة التجارة العالمية The World Trade Organization (WTO) جزء أساسي للتحديات التي يجتازها العالم في عصر المعلوماتية ومجتمع المعلومات وتطور الاتصالات ، وبالتالي أصبحت تشكل عامل أساسي في تطور مجال النقل البحري وبالتحديد في جوانب التجارة البحرية الإلكترونية حيث تتسم عمليات النقل والتجارة عبر الحدود الدولية بالكثير من التعقيدات في الإجراءات وخاصة بين الدول النامية التي تطلب بيانات ووثائق تفرضها الحكومات بغرض الرقابة . ولما كان الهدف الرئيسي لقطاع النقل البحري هو نقل البضائع بين الدول بأسرع وقت وبأقل تكلفة فقد ظهرت التكتلات الاقتصادية العالمية مستفيدة من إمكانيات التجارة الإلكترونية في تبسيط الإجراءات ، وتنميط وتوحيد الوثائق المتبادلة وميكنة تبادلها إلكترونيا خلال الشبكات العالمية الحديثة للاتصالات ، والتجارة الإلكترونية هي التجارة التي تتسم باستخدام التقنيات الحديثة التي وفرتها ثورة المعلومات والاتصالات من خلال شبكة الإنترنت وذلك من خلال **مفاوضات التبادل الإلكتروني** للبيانات لكي تحل محل المستندات الورقية .

ومن أهم مزايا مفاوضات التجارة الإلكترونية في مجال النقل البحري هي: توسيع دائرة العرض والتسويق والترويج من المحلية إلى العالمية بأقل تكلفة ، وتحسين أداء وطرق البيع والشراء ورفع جودة السلع والخدمات مع خفض تكلفتها ، وسرعة البحث والوصول إلى قرار الشراء لأفضل سلعة أو خدمة بأقل تكلفة ، وتوفير البيانات والإحصائيات التي تساعد على تحقيق دقة دراسات وبحوث السوق في مجال متخصص بالنقل البحري .

وفي مقابل المزايا السابقة لمفاوضات التجارة الإلكترونية في مجال النقل البحري فهناك فجوات لتطبيق التجارة الإلكترونية في الدول النامية أهمها : تخوف كل من البائع والمشترى من طرق ووسائل الدفع الإلكترونية والتوقيع الإلكتروني ، زيادة توفير الأمان لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات لخلق الثقة في التعامل التجاري من خلالها ، قلة التحالفات التجارية إقليمية أو عالمية وصعوبة القدرة على المنافسة الدولية ، والحاجة إلى عمالة لها مهارات التعامل مع الأجهزة الإلكترونية وبرمجياتها بالإضافة أن خبير **مفاوضات التجارة الإلكترونية** يجب أن تتوافر به

مجموعة من المقومات حتى يتغلب على مشاكل التطبيق العملي لها وهذه المقومات هي : لابد من وجود الخبرة التجارية في وسائل البيع والشراء أو تقديم نوعية الخدمات ، ولابد أن يكون لديه الخبرة الاقتصادية لانه سوف يصبح متفاعل مع المسارات الاقتصادية سواء على المستوى الوطني أو العالمي ، ويجب أن يلم بمختلف الاتفاقيات الدولية التي ترتبط بموضوع التجارة الإلكترونية والمتابعة المستمرة للتنظيمات الاقتصادية العالمية التي تتحكم في المسارات الاقتصادية على المستوى العالمي ، وهذا كله بجانب ضرورة الإلمام بالجانب الإداري وبالتحديد مفاوضات إدارة المشاريع ، ولابد أن تتوافر لدية الخبرة المعلوماتية في كيفية التعامل مع تقنية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وخبرة غير عادية في التعامل مع شبكة الإنترنت وإنشاء وتزويد الصفحات الثابتة والمتغيرة **Website** وطرق الآمنة لتبادل المعلومات داخل هذه الشبكة الإلكترونية ، ولابد أن يلم خبير مفاوضات التجارة الإلكترونية بالخبرة السوسيولوجية والسيكولوجية والتي تمنحه القدرة في التعامل مع الأفراد بمختلف جنسياتهم لان الأبعاد الاجتماعية والنفسية لها دور أساسي في نجاح مفاوضات التجارة الإلكترونية التي ترتبط بكيفية ووسائل التفاعل مع الآخرين .

وبالتالي فان مفاوضات التجارة الإلكترونية تتخذ أنماطا عديدة في مجال النقل البحري ، كعروض نقل البضائع وتقديم الخدمات البحرية بمختلف أشكالها ونقل الركاب وإجراء بيوع السفن بالوصف عبر مواقع شبكة الإنترنت العالمية مع إجراء عمليات الدفع النقدي بالبطاقات المالية أو بغيرها من وسائل الدفع ، وإنشاء مؤسسات افتراضية لتقديم خدمات النقل والشحن والصيانة والتموين والتأمين على الإنترنت .

ثانيا- دور المفاوضات في طبيعة عمل الوكيل الملاحي

أن الوكيل الملاحي أساس عمله **كوسيط** بين مالك أو مستأجر السفينة وبين السلطات البحرية التنفيذية مثل هيئة الميناء والجمارك والتفتيش البحري ، وغيرها من السلطات الوطنية بالإضافة إلى ذلك أن الوكيل الملاحي يعتبر كوسيط أيضا بين مالك السفينة أو مستأجرها وبين العملاء المحليين كمستوردين أو مصدرين بمختلف تخصصاتهم وأيضا مع أعمال الشحن والتفريغ بالإضافة إلى بعض التخصصات الإضافية مثل تموين السفن ، والإصلاح والصيانة وفى هذا التخصص يصبح الوكيل الملاحي كوسيط بين مالك أو مستأجر السفينة وبين أعمال الإصلاح والصيانة . أن طبيعة عمل الوسيط الملاحي بمختلف تخصصاته تتوقف على **المفاوضات** في كافة أبعاد عملة لان طبيعة العمل ترتبط بروؤس الأموال فالوكيل الملاحي يتولى الأمور الموكلة إلية مثل المدفوعات والمصروفات وكافة الأعمال التجارية المرتبطة بطبيعة العمل ، وما يتبعها من إداريات وماليات وتسوية منازعات وبالتالي فنوعية المفاوضات هي مفاوضات تجارية من اجل تحقيق الأهداف التي يقصدها طبيعة عمل الوكالة الملاحية أن طبيعة العمل في التوكيلات الملاحية تختلف طبقا للتخصص في مجال الوكالة الملاحية ، وخصوصا قي طبيعة النقل البحري نفسه ، وما يهدف لنقلة من حيث نقل بضائع أو مواد خام أو مواد بترولية أو نقل ركاب فكل مجال من هذا المنقول له تخصص في مجال النقل الملاحي أو ما يطلق علية تخصص النقال وهناك أيضا مجال مختلف تماما عن أسلوب النقل يرتبط أيضا بمصطلح الوسيط الملاحي ، ويطلق علية مسمى السمسار الملاحي وهو المتخصص في بيع أو شراء السفن الملاحية باختلاف تخصصاتها فيمكن أن يمارس هذا العمل

من خلال عملة كوكيل ملاحي أو يمارسه بأسلوب منفرد مستقل عن التوكيلات الملاحية وبالتالي فالسمسار الملاحي له ارتباط وثيق بالمفاوضات التجارية لان طبيعة عمله مرتبطة بالبيع والشراء وتأجير السفن والتأمين عليها . وهناك منظمات عالمية ترعى مصالح الشركات الملاحية والوكلاء الملاحيين مثل منظمة **Baltic and International Maritime Council (BIMCO)** وهى تعتبر من اكبر المنظمات العالمية والتي تم إنشاؤها عام ١٩٠٥ في كوبنهاجن فهذه المنظمة تعقد مؤتمر كل عامين ، ومن خلال هذه المؤتمرات تحاول المنظمة معرفة كافة المعوقات التي تقابل الشركات الملاحية والوكلاء الملاحين من اجل تقديم المساعدة لإزالة هذه المعوقات والفجوات عن طريق المفاوضات التجارية ذات النطاق الدولي ، وأحيانا يتم اللجوء إلى تلك المنظمة خصوصا في موضوعات تسوية المنازعات من اجل إجراء المفاوضات ذات الطابع التنظيمي وبالإضافة إلى ذلك ويوجد أيضا جهات أخرى مثل نوادي للحماية والتعويض البحري Protection and Indemnity P&I Club وهذه النوادي تتولى تغطية الأخطار التي تتعرض لها البضائع وملحقات السفن وأطقمها، والخسائر التي يتكبدها الطرف الثالث والتي لا تغطيها شركات التأمين .

ومن أهم الفجوات المتواجدة في طبيعة عمل الوكالات الملاحية وتحتاج إلى مفاوضات للوصول إلى مباشرة عملها بأسلوب إيجابي هو العامل الزمني المرتبط بالسرعة ويقابلة معوق الروتين الوظيفي **فاهم ثلاث عناصر أساسية لنجاح عمل الوكيل أو الوسيط الملاحي هو _العنصر الأول_** دخول السفينة بسرعة _ **العنصر الثاني** _ التفريغ أو الشحن بسرعة _**العنصر الثالث**_ إبحار السفينة بسرعة ، وان أي خلل في أي عنصر من هذه العناصر الثلاثة يفقد ثقة مالك السفينة الأجنبي بمختلف جنسيته ، ويفقد ثقة العملاء لان التأخير يؤدى إلى تحمل نفقات ، وبالتالي يؤدي إلى الخسارة مما يجعل المتعاملين يتذمرون من التعامل ، وحتى لا تتحمل الشركة المالكة للسفينة غرامات تأخير أو يؤدي ذلك إلى انسحاب المصدرين والمستورين نتيجة عدم الاهتمام بالعامل الزمني ، والذي يجب على الإدارات البحرية في كافة أرجاء العالم التغلب علية من اجل تسهيل حركة التجارة الدولية فلو هناك نقص في المعدات يجب أن يقوم الميناء بتزويدها ، ولو هناك نقص في المرشدين يجب تزويد أعدادهم وأيضا هناك أسباب ترجع إلى عدم أرصفة كافية . وبالإضافة إلى ذلك ولكن المعوقات الأساسية والتي لا يستطيع أن تتغلب عليها التوكيلات الملاحية وهناك تعقيدات ترتبط بالجانب الإداري ، وهي تعوق مهام التوكيلات الملاحية مثل : قضاء وقت كبير في مفاوضات إجراءات التخليص الجمركية وحدوث التاخيرات ووجود المنازعات المستمرة مع الجمارك والتي تؤدى إلى زيادة التكلفة كذلك فرض غرامات جمركية مرتفعة أو إدخال زيادات غير معلن عنها في التعريفات.

ب- المفاوضات الصناعية في مجال الأمن الاقتصادي البحري

أن هناك معوقات تقابل صناعة النقل البحري ليست في دوله محددة وإنما يمكن أن تقابل اغلب الدول التي لا تتمتع بإمكانيات تطوير الأساطيل البحرية التجارية التابعة لها وعلى سبيل المثال : نجد اللجنة البحرية في الاتحاد الأوروبي قد وضعت قواعد للسفن كانت مرتبطة بالبيئة ، وبالتالي أصبحت أساطيل بحرية تجارية كثيرة لدول مختلفة لا تستطيع الدخول إلى موانى دول الاتحاد الأوروبي إلا إذا طبقت شروطهم وقواعدهم ، وهذه القواعد كانت بعيدة عن قرارات المنظمة البحرية الدولية IMO وبالإضافة إلى ذلك بدأ الاتحاد الأوروبي يأخذ بعض القواعد من IMO

وإخضاعها للتنفيذ الصارم ، وبالتالي أصبحت هذه القواعد مطبقة على الشركات الغير متوفر لديها الإمكانيات المادية حتى توفر القواعد المرتبطة بالبيئة التي يطلبها الاتحاد الأوروبي ، وبالتالي بدأت تشترط بان يتم استخدام السفن التابعة لهم لأنها مجهزة بالتجهيزات الخاصة بهم ، وبالتالي اصبح هناك معوقات أمام المصدرين والمستوردين المتعاملين مع دول الاتحاد الأوروبي وعلى سبيل المثال هذه المشكلة قابلت مصدري الألمونيوم في جمهورية مصر العربية وكانت هذه القواعد أو الاشتراطات مرتبطة بعمر بناء السفينة وبعض قواعد السلامة البحرية وغيرها من الاشتراطات التي وضعتها اللجنة البحرية بالاتحاد الأوروبي .

وبالتالي هذه القرارات جعلت الدول التي تتمتع بقدرات وإمكانيات مالية اكثر ثراء والدول التي تحاول أن ترتفع بقدراتها في الأساطيل البحرية اكثر عناء ويقابل ذلك أن السوق الملاحي في الدول التي تحاول أن ترتفع بمستواها أصابه حالة من الركود الحاد وبالتحديد المنطقة العربية نتيجة للقواعد التي وضعتها اللجنة البحرية في الاتحاد الأوروبي .

على سبيل المثال للمنطقة العربية دولة مثل : جمهورية مصر العربية بدأت بالتحديد منذ عامين تنتبه للمعوقات التي بدأت تقابل ملاك السفن ، والشركات الملاحية مع المتغيرات العالمية الجديدة والتي بدأت تعوق حركة التجارة المصرية على المستوى العالمي ، وبدأت مصر في وضع منظومة لتطوير قطاع النقل البحري حتى تواكب المتغيرات العالمية ، ولكن اكثر المشاكل التي قابلت الشركات الملاحية كانت المعوقات المادية ، وحينما شعرت الدولة بهذه المشاكل حاولت تقديم يد العون للشركات الملاحية بأكبر قدر مستطاع ، وبالتحديد خلال عام ٢٠٠٥ . فقد بدأت وزارة النقل قطاع النقل البحري المصري بتدعيم عملية النقل البحري المصري من خلال دفع الشركات الملاحية لكي يتم تحديث الأساطيل البحرية التجارية وحثهم على زيادة عدد السفن عن طريق تعزيز القطاع الخاص ، وعلى سبيل المثال : تقديم حوافز للشركات التي سوف تساهم في هذا المجال من خلال محاسباتهم الضرائبية وبالنسبة لرسوم المواني وبالنسبة لعمليات القروض البنكية ، وقد بدأت الشركات الجادة بناء على هذه المساعدات بالقيام بدراسات فعلية لتحديث الأسطول التابع لها حتى تتماشى مع المتغيرات الدولية ، وكان ذلك بمثابة مفاوضات إيجابية من الحكومة المصرية مع الشركات الملاحية المصرية ، ولكن هذا الدور التنموي لم يظهر حتى ألان بصورة واضحة لان السفن خلال مرحلة التجهيز والبناء تستغرق مراحل زمنية كبيرة .

ومن **المفاوضات الخدمية** للحكومة المصرية في الوقت الراهن مراكبه المتغيرات العالمية فقد صدر قرار جمهوري بضرورة وجود هيئة للسلامة البحرية ، وهذه كانت أول خطوة من جانب جمهورية مصر العربية حتى تواكب القواعد والقرارات المستحدثة الدولية ، وكانت خطوة موفقة بان تصبح لمصر هيئة للسلامة البحرية ، وقد اعتمدت منظومة التفتيش البحري الذي كانت متواجد منذ فترات تاريخية سابقة ، وبدأت بالفعل من خلال القيادات العاملة بها بإجراء تنظيم جديد للقرارات البحرية والتفتيش والمتابعة وباعتبارها جهة سيادية فيعتمد دخلها المادي على رسوم التسجيل والمعاينات أما مهامها الأخرى فتعتبر خدمية .

أما عن طبيعة المفاوضات في مجال بناء السفن مع هيئات التصنيف **هي مفاوضات فنية** تدخل في كافة طرق التعامل مع هيئات التصنيف أو السلطات البحرية في دولة تسجيل السفينة . لان هذه الهيئات يطلق عليها **هيئات الإشراف والتصنيف** وهى بمثابة تنظيمات تقوم بعمليات التطبيق للمعايير الفنية فيما يتعلق بالتصميمات وفحص البناءات المرتبطة بالسفن ، وأيضا التركيبات البعيدة عن

الشاطئ ، وهذه المعايير تحددها تلك التنظيمات من خلال القواعد المنشورة والتي تحدد عمليات التصميم والبناء وفق القواعد الملائمة ، وحيث أن تلك التنظيمات أو الهيئات تصدر شهادات تصنيف Certificate of Classification تحدد فيها مطابقة المعايير الفنية ، وهذه الشهادات التي تصدر من تلك التنظيمات لا تعتبر ضمان ولكنها تعبر عن مدى الالتزام بمعايير الأمان والسلامة حيث تدل على مطابقة المعايير الفنية لتلك البناءات المرتبطة بالمجال الملاحي . وتلك الشهادات هي احتياج أساسي لإبحار السفينة .

وقد بدأت **المفاوضات الفنية** لأمان وسلامة السفن في النصف الثاني من القرن الثامن عشر فالمؤمنين البحريين الذين كانوا يعملوا في مجال التامين البحري اتخذوا مقر لهم في مقهى لويدز في لندن **LIOYD`S COFFEE HOUSE IN LONDON** وقد حاولوا المؤمنيين البحريين من خلال المفاوضات في عام ١٧٦٠ أن يضعوا تطوير لنظام التفتيش أو الفحص المستقل لبدن وتجهيزات السفن ، وذلك من اجل خدمة المجال التأميني المرتبط بالتامين البحري ، وكان ذلك بمثابة الخطوة الأولى لمبادرة تسجيل اللويدز **Lloyd's Register Book** من اجل وضع مدة محددة في تلك الوقت مرتبط بتسجيل سنوات محددة ، ومنذ ذلك الحين اعتبرت هذه المحاولة هي البداية لتصنيف كل سفينة خلال فترات زمنية محددة ، وكانت شروط التصنيف ترتبط بتحديد الحالة الفعلية للسفينة وصلاحياتها من خلال تصنيفات محددة بمعنى معاينة السفينة هل هي بحالة جيدة أو متوسطة أو سيئة ، وأصبحت فكرة التصنيف متواجدة وتطوف العالم ، وبناء على ذلك تم إنشاء **VERITAS BUREAU (BV)** في منطقة تدعى Antwerp في عام ١٨٢٨ ثم انتقلت هذه الهيئة بعد ذلك إلى باريس في عام ١٨٣٢ .أما بالنسبة **(LR) LLOYD'S REGISTER** الإنجليزية فقد أعيد ترتيبها وتشكيلها كهيئة للتصنيف وذلك في عام ١٨٣٤ وبدأت في نفس العام نشر قواعد بناء السفن . أما **REGISTRO ITALIANO NAVALE (RINA)** الإيطالية فقد بدأت منذ عام ١٨٦١ ، ويرجع تاريخ **AMERICAN BUREAU OF SHIPPING (ABS)** الأمريكية إلى عام ١٨٦٢ والذي أخذت تتبنى القواعد الشائعة المرتبطة ببناء السفن بواسطة النرويج من خلال نطاق التأمين البحري وذلك منذ عام ١٨٥٠ ، وبناء على ذلك تم إنشاء **DET NORSKE VERITAS (DNV)** النرويجية في عام ١٨٦٤ . أما **GERMANISCHER LLOYD (GL)** الألمانية فقد تم تشكيلها في عام ١٨٦٧ **NIPPON KAIJL KYOKAL(NK)** اليابانية فقد تم تشكيلها عام ١٨٩٩ ، وأيضا **RUSSIAN MARITIME REGISTER OF SHIPPING (RS)** الروسية قد تم تشكيلها عام ١٩١٣ . وبالإضافة إلى ذلك هناك هيئات أو مؤسسات اكثر حداثة تم تأسيسها وعلى سبيل المثال هيئة التصنيف اليوغوسلافي ، ويوجد أيضا هيئة التصنيف الكرواتي **Croatian Register of Shipping (CRS)** والتي تم تأسيسها عام ١٩٤٩ ، ويوجد أيضا هيئة التصنيف الصيني **CHINA CLASSIFICATION SOCIETY (CCS)** والتي تم تأسيسها عام ١٩٥٦ أما هيئة التصنيف الكوري **KOREAN REGISTER OF SHIPPING (KR)** فقد تم تأسيسها في عام ١٩٦٠ ويوجد أيضا التصنيف الهندي **Indian Register of Shipping (IRS)** والذي تم تأسيسها عام ١٩٧٥ . أما بالنسبية للاتحاد الدولي لهيئات التصنيف **The International Association of Classification Societies (IACS)** فتعود أصولها التاريخية إلى الاتفاقية الدولية لخطوط الشحن ١٩٣٠ **International Load Line Convention of 1930** والتي أوصت أثناء هذه المرحلة التاريخية بان يكون هناك تعاون بين هيئات التصنيف من اجل تطبيق المعايير الفنية وبناء على ذلك قد استضافت **(RINA)** المؤتمر الأول لهيئات التصنيف الرئيسية في عام ١٩٣٩ والذي حضرة كل من : **(ABS)** ، **(BV)** ، **(DNV)** ، **(GL)**،**(LR)** **(NK)** وهذه الهيئات قد وافقت على تعزيز التعاون بينهم ، وقد جاء المؤتمر الثاني في عام ١٩٥٥ الذي بدأ في وضع النقاط الرئيسية لفريق العمل التعاوني ، وفي عام ١٩٦٨ تم تكوين **(IACS)** من السبعة هيئات تصنيف نظرا لمستواهم

المشترك والفريد في المعرفة والخبرة الفنية وتم الاعتراف بهذا الاتحاد في عام ١٩٦٩ وأعطى لهذا الاتحاد الصفة الاستشارية للمنظمة البحرية الدولية **(IMO)** وأخذ أيضا صفة المراقب باعتباره الاتحاد الوحيد غير الحكومي **Non governmental** القادر على تطوير القواعد ثم انضم إلى الاتحاد بعد ذلك كل من : **(CCS)** **(NR)** ، **(RS)** واصبح هذا الاتحاد يتكون من عشرة هيئات .

أما بالنسبة للهيئات المتواجدة في المجتمع البحري فيوجد اكثر من **خمسون هيئة عالمية** توضح نشاطات التصنيف البحري Marine Classification ، ولكن توجد **عشرة من تلك الهيئات** تكون فيما بينهم اتحاد لهيئات التصنيف والإشراف ويطلق عليها في المنطقة العربية (هيئات التصنيف والإشراف) أما الترجمة الحرفية لها هي مجتمعات التصنيف والإشراف International Association of Classification Societies(IACS) وهذا الاتحاد يتكون من عشرة هيئات .

وهذه الهيئات هي : **LLOYD'S REGISTER (LR)** الإنجليزية ، **AMERICAN BUREAU OF SHIPPING (ABS)** الأمريكية ، **BUREAU VERITAS (BV)** الفرنسية ، **CHINA CLASSIFICATION SOCIETY (CCS)** الصينية ، **DET NORSKE VERITAS (DNV)** النرويجية ، **GERMANISCHER LLOYD (GL)** الألمانية ، **KOREAN REGISTER OF SHIPPING (KR)** الكورية ، **NIPPON KAIJL KYOKAL (NK)** اليابانية ، **REGISTRO ITALIANO NAVALE (RINA)** الإيطالية ، **RUSSIAN MARITIME REGISTER OF SHIPPING (RS)** الروسية .

فالمفاوضات الفنية المرتبطة بالتصنيف تعتبر بمثابة أحد العناصر الأساسية للسلامة البحرية **Maritime Safety** بالنسبة لكل من مالك السفينة **Ship Owner** والقائم ببناء السفينة **Ship Builder** ودولة العلم **Flag State** ودولة الميناء **Port States** ، والوكلاء (المؤمنيين) **Underwriters** ، وخبراء الشحن الماليين **Shipping Financiers** ، ومستأجر السفينة **Charterers** ، وبالإضافة إلى آخرون ، وتحدث دائما المفاوضات الفنية بالنسبة لتصميم السفينة **Ship Design** ، وبناء السفينة **Ship Building** ، وعمليات السفينة **Ship Operation** وادارة السفينة **Ship Management** ، وصيانة السفينة **Maintenance Ship** أو الإصلاحات **Repairs** ، أو التامين **Insurance** ؛ وترتبط أيضا المفاوضات الفنية مع هيئات التصنيف والإشراف على تقديم النصيحة والمراجعة من خلال الخبراء في المجالات المختلفة من حيث تقييم قوة بدن السفينة من حيث البناء وأيضا كل جزء من أجزاء السفينة ، وقوة الدفع وأنظمة التسيير الملاحي وأنظمة توليد الطاقة والأنظمة المساعدة التي ترتبط بإبحار السفينة .

وبعد أن تناولت الدراسة **المفاوضات البنائية** التي تضمنت على كل من المفاوضات التجارية والصناعية كنموذج للاتجاه المثالي في مجال الأمن الاقتصادي البحري سوف تسعى لتناول إطار مستقبلي لتطوير مجال الأمن الاقتصادي البحري على المستوى الوطني المصري وذلك على النحو التالي :

٣- الإطار المستقبلي المقترح لتطوير مجال الأمن الاقتصادي البحري (المستوى الوطني المصري)

بعد حصول مصر على استقلالها السياسي وعودة السيادة الوطنية إليها خلال الخمسينيات كان من الطبيعي أن تتجه مصر إلى وضع خططها الاستراتيجية لحماية هذا الاستقلال ودعمه وكان من أهم الأهداف الاستراتيجية التي خططت لها في ذلك الوقت هو تحويل المجتمع المصري من مجتمع زراعي إلى مجتمع صناعي متطور يستطيع أن يوفر احتياجات أفراده وطموحاتهم بقدراته وإمكانياته وكان من أهم الصناعات التي أدرجتها الدولة في خطتها الأولى للتنمية صناعة بناء السفن ، وذلك في عام ١٩٥٥ في إطار ما أطلق علية (بمشروع السنوات الخمس) ، وكانت الأهداف الاستراتيجية والاقتصادية والاجتماعية التي وضعها مشروع السنوات الخمس هي :

١-دعم أسطول مصر التجاري ، وذلك ببناء سفن تجارية جديدة والوصول بطاقة هذا الأسطول إلى الحجم الذي يسمح بنقل حصة وافية لتجارة مصر إلى الخارج على سفن مصرية تمكن الدوله من السيطرة على تجارتها الخارجية وتوفر جزء كبير من العملات الأجنبية التي تدفع لنوالين السفن الأجنبية ، وذلك من اجل تنمية الاقتصاد القومي ودعم ميزان المدفوعات .

٢-المحافظة على سفن الأسطول المصري التجاري باعتبارها جزء من راس المال القومي وذلك بتوفير الإمكانيات اللازمة للإصلاح وإجراء الصيانات المستمرة للسفن .

٣- الدخول تدريجيا في صناعة السفن الحربية لدعم قدرة مصر الدفاعية للدفاع عن سواحلها وتمكينها من القيام بدورها الرائد في المنطقة العربية .

٤- إرساء دعائم صناعة مصرية لبناء واصلاح السفن والخفض التدريجي لمساحة تبعية مصر للدول الأجنبية في مجال هذه الصناعة .

٥- مقابلة حجم الطلب المتزايد على إصلاح السفن الأجنبية التي تتوافد على موانى الاسكندريه وبورسعيد والسويس مما يعود على الدوله بإيرادات لا يستهان بها من العملات الأجنبية .

٦- تنمية الموارد البشرية ، وذلك بخلق كوادر فنية ذات مهارات فنية عالية في مهن إنشاءات الصلب واللحام والتركيبات ، وخلق فرص عمل جديدة .

ولذلك فان تلك المساعي من الحكومة المصرية لتطوير منظومة الأمن الاقتصادي البحري فيمكن أن يحدث تطوير من قبل **القوات البحرية المصرية** باعتبار أن مهامها ذات طبيعة دفاعية عسكرية ولكنها أصبحت لها مهام ترتبط **بالطبيعة الاقتصادية** ، ويمكن أن يصبح لها دور حيوي في خطط التنمية المستدامة خصوصا وان تاريخ خبرات القوات البحرية يرجع في إدارة الأساطيل البحرية منذ عهد محمد على عام ١٨٠٥ .

فمن المعروف لكافة قطاعات المجتمع المصري أن **القوات المسلحة المصرية** اصبح لها دور فعال في التنمية المستدامة ، ولذلك فمع تطوير منظومة الأمن الاقتصادي البحري في المجتمع المصري يجب أن يصبح هناك دور **مستقبلي للقوات البحرية** في تلك المنظومة من خلال إدارة شركات ملاحية للنقل البحري والنهري لخدمة الاقتصاد القومي حيث أن الأمن الاقتصادي البحري على المستوى العالمي بدأ يدخل في نطاق الصناعات الكونية (عولمية) بكل ما يعنية هذا المصطلح واخذت الشركات الملاحية تندمج في بعضها مكونة شركات وتحالفات عملاقة قليلة العدد تسيطر على طرق العالم الملاحية ولهذا السبب يجب متابعة النظام العالمي الجديد وبصماته آلتي يجب علينا

في مصر أن نرصدها ونحاول الاستعداد لمواكبة المتغيرات العالمية والاستفادة القصوى بما بها من إيجابيات .

ولذلك يجب أن توجد استراتيجية لتصنيع السفن في مصر تعمل على التركيز على إحراز التفوق التنافسي من اجل تعزيز أسواق العالم بالمنتجات المصرية وتكوين **أسطول وطني** لنقل الركاب ونقل البضائع والصب الجافة والمواد البترولية حتى يكون قادر على تأمين صادرات وواردات البلاد الاستراتيجية .

٤- الإطار المستقبلي لتطوير منظومة الأمن الاقتصادي البحري (على المستوى الإقليمي العربي)

قد وضحت **مذكرة التفاهم بشأن التعاون في مجال النقل البحري في المشرق العربي ٢٠٠٥** وذلك بناء على المبادئ التوجيهية بشأن الاتفاقيات المتعلقة بالنقل البحري والتي تم إقرارها في ٢٨ فبراير ١٩٩٧ ، وقد تم فتح باب التوقيع على مذكرة التفاهم في دمشق خلال الفترة من ٩ إلى ١٢ مايو ٢٠٠٥ لأعضاء اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ، ثم الانضمام في مقر الأمم المتحدة في نيويورك حتى ٣١ ديسمبر ٢٠٠٥ حيث جهة إيداع المذكرة بمقر الأمين العام للأمم المتحدة ، وذلك من خلال توطيد علاقات التعاون والتكامل بين دول المشرق العربي الأعضاء في إسكو والمنطقة العربية عموماً ، وسوف تحاول الدراسة توضيح ما ترنو إلية مذكرة التفاهم بشأن التعاون في مجال النقل البحري في المشرق العربي ٢٠٠٥ من اجل تعزيز منظومات الأمن الاقتصادي البحري في المشرق العربي وذلك **بالنسبة للأساطيل الوطنية للملاحة البحرية** على النحو التالي :

١- مبادئ وأهداف مذكرة التفاهم

أ- العمل على مواءمة سياسات الأطراف في المذكرة وتنسيقها في المجالات المتصلة بالنقل البحري الإقليمي والدولي والموانئ والمرافئ البحرية .

ب- جعل أنشطة وخدمات النقل البحري والموانئ والمرافئ البحرية أكثر كفاءة وفاعلية، سعياً إلى تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المشرق العربي .

ج-تحديد وتنفيذ سياسات ملاحية متوائمة وقادرة على تحقيق تنمية مستدامة للأساطيل البحرية التجارية، وتوطيد التعاون بين الأطراف في المذكرة على الصعيدين الإقليمي ودون الإقليمي ومع سائر الأقاليم والمناطق.

د- عقد مشاورات منتظمة تستهدف التوصل إلى مواقف موحدة على الصعيدين الإقليمي والدولي بشأن سياسات النقل البحري ، واتخاذ قرارات ، واعتماد حلول لمسائل وعقبات محددة في مجال سياسات النقل البحري .

هـ- مواءمة تطلعات ومواقف الأطراف في المذكرة فيما يتعلق بالانضمام إلى الاتفاقات والمعاهدات الإقليمية والدولية في مجال النقل البحري التي هي أطراف فيها وتنفيذ تلك الاتفاقات والمعاهدات.

و- تعزيز التعاون الثنائي والمتعدد الأطراف بين إدارات النقل البحري أو الإدارات البحرية؛ وإعداد الدراسات التي تشجع تعزيز التعاون بين الأطراف في مجال النقل البحري وعمليات الموانئ والمرافئ البحرية ، والعمل على تعزيز دور المؤسسات الوطنية للنقل البحري وتفعيلها ، وتشجيع أنشطة مجالس واتحادات الشاحنين والوكالات الممثلة لها ، وخطوط الملاحة الوطنية ، وجمعيات واتحادات وهيئات الملاحة الوطنية والعربية ومعاهد التدريب والبحث العلمي في المجال البحري .

٢- الأساطيل الوطنية للملاحة البحرية

اتفقت الأطراف الداخلة في مذكرة التفاهم على ما يلي:

أ- إجراء الدراسات وتبادلها ، والمتابعة الدورية لوضع شركات الملاحة الوطنية سعياً إلى تطويرها تحفيز مؤسسات التمويل في المنطقة وخارجها لدعم الأطراف الداخلة في المذكرة في سياساتها لتحسين الأساطيل الوطنية وتشغيلها وتطويرها، والدعوة إلى إنشاء صندوق متخصص لتمويل شراء وبناء السفن الحديثة بهدف تطوير الأساطيل الوطنية .

ب- تشجيع دخول شركات الملاحة الوطنية التابعة للأطراف الداخلة في المذكرة في اتفاقات مشتركة وتحالفات وعمليات دمج فيما بينها، وتشجيع حرية تقديم خدمات نقل شاملة وفعالة، ومن ضمنها خدمات النقل الدولي المتعدد الوسائط ؛ تشجيع العمل على نقل البضائع على الأساطيل الوطنية كلما كان ذلك ممكناً ، على أن يشمل ذلك العمليات التجارية المنبثقة من المساعدات الحكومية والاتفاقات التجارية الثنائية والمتعددة الأطراف، مع التشديد على كفاءة الخدمات وقدرتها التنافسية .

ج-التنسيق والتكامل بين الأساطيل الوطنية للأطراف الداخلة في المذكرة في مجال نقل البضائع والمشاركة في الخدمات لتحقيق الاستخدام الأفضل للأساطيل، وتشجيع إقامة شبكات تسويق مشتركة لخدمات النقل البحري على الصعيدين الإقليمي والدولي، وذلك عن طريق تفعيل دور الاتحادات المتخصصة القائمة مثل **الاتحاد العربي للناقلين البحريين والاتحادات التي ستنشأ في المستقبل** .

د-توحيد وتنسيق الجهود في متابعة أحدث التطورات في قطاع النقل البحري وتطبيق الشروط والمعايير البحرية الدولية ؛ وتعزيز التعاون في مجال بناء السفن وصيانتها وإصلاحها .

وفي شهر إبريل ٢٠٠٥ ناقشت ورشة عمل موضوعها (**نحو تكامل مشروعات النقل البحري العربي وأثرها على تنمية التجارة العربية البينية**) تحت رعاية **الأمين العام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية** بأهمية إنشاء شركات ملاحية عربية وأساطيل بحرية تجارية عربية ترفع الأعلام العربية بجانب إنشاء الشركات العاملة في مجال خدمات هذه السفن والموانى العربية للتكامل مع التكتلات الاقتصادية العالمية .

ومن خلال هذه الجهود المبذولة في المنطقة العربية لتطوير منظومة الأمن الاقتصادي البحري فسوف تحاول الدراسة أن تقترح نموذج مستقبلي في نطاق الخطط الاستراتيجية لهذا المجال وذلك على النحو التالي :

الوساطة الدبلوماسية البحرية على المستوى الإقليمي (نموذج مقترح مستقبلي) المنظمة البحرية العربية (AMO)

يجب أن يكون هناك كيان عربي مكمل لعمل المنظمة البحرية الدولية في المنطقة العربية ، وهذا الكيان يمكن أن يطلق علية (**المنظمة البحرية العربية**) أو (**منظمة الملاحة العربية**)**Arab Maritime organization (AMO)** ويتم إنشاء هذه المنظمة عن طريق الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري Arab Academy for Science and Technology and Maritime ، **نظرا للخبرة العريقة لتلك المنظمة العربية** على المستوى الإقليمي العربية بل وعلى المستوى العالمي أيضا **وذلك من خلال إضافة جديدة على الاتفاقية** التي صدرت بموجب القرار رقم ٣٢٥٤ الذي وافق علية مجلس جامعة الدول العربية في انعقاده الثالث والستين بتاريخ ١٩٧٥/٥/٢٦ ، والتي وافق عليها المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية في دور انعقاده الرابع والخمسين بتاريخ ٥-١٩٩٤/٩/٩ على تعديل مسمى الأكاديمية العربية للنقل

البحري لتصبح الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري باعتبارها جامعة متخصصة للنقل البحري بموجب قرار رقم ١٢١٦والتى باشرت عملها في ١٩٧٢/٥/٢٦ ، وان الدول الأعضاء هم كافة الأعضاء في جامعة الدول العربية ، حتى تصبح على غرار المنظمة البحرية الدولية **International Maritime Organization** ، والتابعة لها الجامعة البحرية الدولية **WORLD MARITIME UNIVERSITY** ، نظرا لان المنطقة العربية في حاجة إلى وجود منظمة بحرية أو ملاحية عربية تمارس الوساطة الدبلوماسية البحرية نظرا أن هناك اتحادات متخصصة في هذا الشان في المنطقة العربية ، وتحتاج إلى منظمة تساعدها في تنفيذ مهامها الدبلوماسية ، وهذه الاتحادات مثل : اتحاد الموانى البحرية العربية (مصر) الاتحاد العربي للناقلين البحريين (بغداد) .

حتى تستطيع أن تباشر مهامها الدبلوماسية المتخصصة في المنطقة العربية من حيث إصدار الاتفاقيات والمعاهدات البحرية في المنطقة العربية والسعى نحو تطوير الاتفاقيات الدولية مع المنظمة البحرية الدولية imo وتحديث أدوات تكنولوجيا الملاحة وشروط البيئة البحرية . ويجب أن تضم ست هيئات رئيسية معنية بإقرار أو تنفيذ الاتفاقيات وهما : الجمعية العامة والمجلس ويكونوا بمثابة العضوان الأساسيان واللجان المعنية هي **لجنة الأمن والسلامة البحرية ، ولجنة حماية البيئة البحرية ، واللجنة القانونية ، ولجنة التعاون ، ولجنة التيسير** حيث أن واجب هذه اللجان هو إجراء المفاوضات مع الدول الأعضاء عن التطورات التي تستجد في الأمن الاقتصادي البحري

ويمكن للدراسة أن تضع إطار تصوري يوضح مهام المنظومة المستقبلية لممارسة الوساطة الدبلوماسية في مجال الأمن الاقتصادي البحري وذلك على النحو التالي

المنظومة المستقبلية لممارسة الوساطة الدبلوماسية العربية في مجال الأمن الاقتصادي البحري

تقديم الدعم والتطوير للقطاعات الاقتصادية البحرية من اجل مواجهة التحديدات من خلال :-

١-توفير المعطيات والحلول
٢-إصدار الاتفاقيات والمعاهدات والسعي نحو تطوير الاتفاقيات والمعاهدات الدولية
٣- التنسيق بين الاتحادات البحرية العربية

إقامة صلات وروابط وثيقة من اجل تعزيز التعاون مع مختلف اوجه النشاطات الاقتصادية البحرية المتشابهة لتنمية الأهداف المشتركة من خلال :-

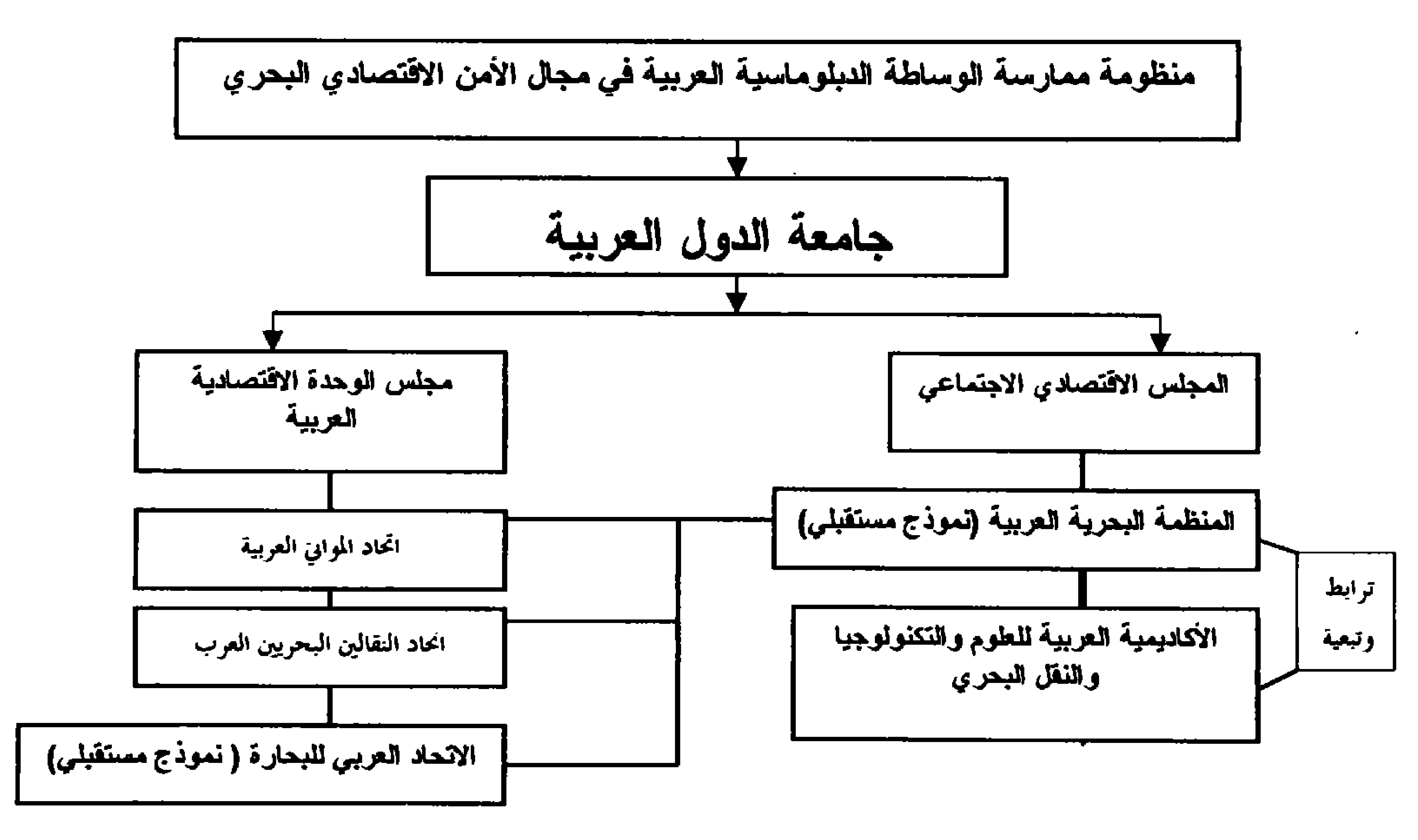
١- المعونة الفنية والدعم
٢- توفير المساعدات والإمكانيات
٣-تبادل الخبرات والمعلومات
٤- والسعي نحو تطوير التشريعات الوطنية
٥-تسوية المنازعات
٦- تحالفات الشركات العربية

تحديث الأمن والسلامة وحماية البيئة في مجال الأمن الاقتصادي البحري التي تؤدي إلى الحماية اللازمة لتتلاءم مع المتغيرات العالمية وذلك من خلال :

١- البحث والدراسة وإعداد الكوادر
٢- إعداد الخطط والاستراتيجيات لمواجهة المعوقات وإدارة الأزمات والكوارث التي تعترض تحقيق الأهداف الاقتصادية البحرية

ومن خلال **المنظومة المستقبلية** لممارسة الوساطة الدبلوماسية العربية في مجال الأمن الاقتصادي البحري فيجب أن يتم **تأسيس الاتحاد العربي للبحارة** عن طريق مجلس الوحدة الاقتصادية العربية وذلك بناء ما أوصت به مذكرة التفاهم بشأن التعاون في مجال النقل البحري في المشرق العربي عام ٢٠٠٥ وذلك كما ورد في الفقرة (ج) من بند الأساطيل الوطنية للملاحة البحرية بالتركيز على الاتحادات العربية التي ستنشأ في المستقبل وذلك من خلال توطيد علاقات التعاون والتكامل بين دول المشرق العربي الأعضاء في اسكو (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا) وليس حسب بل أكدت على **المنطقة العربية عموما** ، ويمكن أن يتم تأسيس الاتحاد العربي للبحارة عن طريق مجلس الوحدة الاقتصادية العربية حتى يستطيع هذا الاتحاد أن يضم كافة الجمعيات البحرية التي تضم عضوية لضباط ومهندسي البحرية وجميع الفئات البحرية المتخصصة في المنطقة العربية ليصبح لتلك الاتحاد قاعدة بيانات عن طالب العمل وسد احتياجات تلك المتطلبات بمعلومات عن إيجاد فرص عمل تتوافق مع هذه الاحتياجات وذلك كخطوة مستقبلية بعد أن يحدث التحالفات العربية في مجال الأمن الاقتصادي البحري .

ويمكن أن تصبح منظومة ممارسة الوساطة الدبلوماسية العربية في مجال الأمن الاقتصادي البحري التي تقترحها الدراسة في الشكل الآتي :-



شكل (٦) الهياكل التنظيمية التي يمكن أن تمارس من خلاله الوساطة الدبلوماسية العربية مجال الأمن الاقتصادي البحري
(المصدر : شكل من إعداد الباحث)

الخلاصـــــــــــــــة

قد بدأت العلوم الاجتماعية بمختلف تخصصاتها الاجتماعية والسياسية والقانونية والاقتصادية والعلاقات الدولية وغيرها من التخصصات بمحاولة تناول العمليات التفاوضية من خلال ما ورد في المادة (٣٣) الفقرة (١) من الفصل السادس من ميثاق الأمم المتحدة بشأن حل المنازعات حلا سلميا وذلك من خلال تصنيفات لما ورد بالمادة (٣٣) وهي : المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية .

وبعد أن تناول المفكرين والباحثين كل من هذه التصنيفات كل منهم في مجال تخصصه فاصبح هناك جهود مبذولة واضحة أثمرت عن أفكار واجتهادات تحاول أن تقنن هذه النوعية من الدراسات ولكن كان نتيجة لذلك انه حدث خلط في استخدام مفهوم التفاوض ومفهوم المفاوضات ، ولهذا السبب بدأ القائمين بالعمل التنفيذي لتلك التصنيفات يطالبوا العلماء والباحثين بتنظيم وتطوير الفكر التفاوضي لان العمليات التفاوضية أصبحت في الوقت الراهن تتشعب وتتداخل في مجالات معقدة ويتطلب اجتهادات فكرية لتطوير كيفية تناول تلك التصنيفات وحتى يصبح لها علم يدخل في نطاق العلوم الاجتماعية بحيث يشتمل هذا العلم على الجوانب التطبيقية في الممارسة العملية له .

ومن خلال هذه الأفكار التي تبنتها الدراسة فيجب عقد مؤتمر لتأصيل (علم التفاوض) ويكون على غرار مؤتمر الشارقة الدولي الذي ركز على تأصيل العلوم الشرطية في شهر ديسمبر عام ١٩٩٨ بدولة الإمارات العربية المتحدة والذي حضرة كافة المتخصصين والمهتمين بالعلوم الشرطية على مستوى الجامعات والأكاديميات ومراكز البحوث في المنطقة العربية ، ويجب أن يركز تلك **المؤتمر المستقبلي لتأصيل علم التفاوض** على وضع ترتيب لهيكلية يطلق عليها هيكلية التفاوض العام التي يجب أن تضم خمسة أركان أساسية هي :
١- الوساطة ٢- التحكيم ٣- الوسيط ٤- التوفيق ٥- التحقيق وسوف تعتبر التسوية القضائية كاداه مساعدة لتلك الأركان الخمسة وليس ركن متخصص للتفاوض العام ويجب أن تعتبر (المفاوضات _ المفاوضة) بمثابة إطار للغة الحوار التفاوضي التي يجب أن ترتبط بأربع شرائح أساسية في طبيعة استخدامها وهي : ١- المعلومات التفاوضية ٢- تحديد الأسلوب التفاوضي وبيئة العمل المختصة به ٣_ التنظيم والتخطيط ٤- التقدير والاستعلام . وذلك لان المفاوضات تعتبر أسلوب عمل للأركان الخمسة للتفاوض العام وأيضا تعتبر مساعدة للركن المساعد لتلك الأركان وهي التسوية القضائية .

ولذلك يمكن أن يطلق على هذا العلم المستقبلي مسمى **(علم التفاوض العام)** الذي يرتبط في جميع جوانبه بالهيكلية المستقبلية التي اقترحتها الدراسة .

أما بالنسبة للجانب التطبيقي للدراسة فقد ركز على المفاوضات باعتبارها لغة الحوار التفاوضي وهي لا تعني المحادثة وإنما تعني الحوار (الفكري _ الوثائقي _ التفاعلي) وقد ركزت الدراسة على المفاوضات في مجال الأمن الاقتصادي البحري كنموذج لنوعية محددة من المجتمعات وهو المجتمع البحري .

وقد وضحت الدراسة أن المجتمع البحري يضم العديد من أنواع المفاوضات المرتبطة بمجال الأمن الاقتصادي البحري من خلال الاتجاهين الأساسيين لتناول هذا المجال الاتجاه الأول _ واقعي _ والثاني _مثالي _ **وأنواع المفاوضات هي** :

مفاوضات الأمن والسلامة ، والمفاوضات العلمية ، ومفاوضات الملكية الفكرية ، ومفاوضات الإعاشة الاجتماعية ، والمفاوضات البيئية ، والمفاوضات السياحية ولم تتناول الدراسة أي نوع من تلك الأنواع لانه يحتاج كل نوع إلى دراسة مستقبلية ، ولكن ركزت الدراسة على نوعية محددة من المفاوضات والتي أطلقت عليها الدراسة مسمى **المفاوضات البنائية** لأنها تسعى إلى تحقيق الرخاء والتنمية المستدامة وتضم كل من المفاوضات التجارية والمفاوضات الصناعية وقد ركزت الدراسة على هذه النوعية نتيجة لتركيز **الاهتمام القومي المصري** في الوقت الراهن لتنمية قطاعات المجتمع البحري وأيضا نتيجة **للاهتمام العالمي** من الأمم المتحدة بضرورة تنمية قطاعات المجتمع البحري في المنطقة العربية واعتبرت هذه النوعية من المفاوضات كنموذج للاتجاه المثالي في مجال الأمن الاقتصادي البحري .

وقد أظهرت الدراسة أن أهم ثلاثة عناصر أساسية لنجاح عمل الوكيل أو الوسيط الملاحي هي :
١- دخول السفينة بسرعة ٢- التفريغ أو الشحن بسرعة ٣- إبحار السفينة بسرعة أما الأسباب التي تعوق مهام التوكيلات الملاحية هي التعقيدات التي ترتبط بالجانب الإداري مثل قضاء وقت كبير في مفاوضات إجراءات دخول السفينة على رصيف الميناء وإجراءات التخليص الجمركية .

وضرورة مواكبة القواعد المرتبطة بالبيئة للسفن في المنطقة العربية والتي يطلبها الاتحاد الأوروبي لان هذه القواعد أصبحت تمثل مشكلة أمام السفن التي تحمل الصادرات والواردات إلى دول الاتحاد الأوروبي .

وترجو الدراسة أن يصبح **للقوات البحرية المصرية** دور في المساهمة بالمنظومة الاقتصادية للمجتمع البحري من خلال إدارة الشركات للملاحة البحرية والنهرية نظرا لأنها تمتلك تاريخ مشرف من الخبرات الملاحية وإدارة الأساطيل البحرية منذ عام ١٨٠٥ وذلك من خلال مهامها الاقتصادية نظرا أن القوات المسلحة المصرية اصبح لها دور رائد في المنظومة الاقتصادية على المستوى القومي المصري .

واخيرا نتيجة الاهتمام العالمي من قبل الأمم المتحدة بضرورة تفعيل دور الأمن الاقتصادي البحري في المنطقة العربية وذلك من خلال تشجيع الشركات الوطنية في المنطقة العربية لتوقيع اتفاقيات مشتركة وإجراء تحالفات لمواكبة المتغيرات العالمية ، ولذلك قدمت الدراسة نموذج مقترح مستقبلي لتأسيس **المنظمة البحرية العربية** التي يجب أن تسعى إلى تأسيسها الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري حتى تصبح على غرار المنظمة البحرية الدولية **IMO** والتابعة لها الجامعة البحرية الدولية **WMU** حتى تستطيع المنظمة البحرية العربية أن تمارس الوساطة الدبلوماسية العربية على مستوى المنطقة العربية وإضافة إلى ذلك ضرورة **تأسيس الاتحاد العربي للبحارة** لتقديم الخدمات المستقبلية للتحالفات العربية من خلال سد احتياجات الشركات الملاحية الخبرات المتخصصة .

مصادر الدراسة :

_ المادة (٣٣) الفقرة (١) من الفصل السادس من ميثاق الأمم المتحدة بشأن حل المنازعات حلاً سلميا .

_ محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة ، القاهرة : مكتبة الشروق الدولية ٢٠٠٣،

_A. Zaki Badawi, "Dictionary oF Mass Communications",Dar Al-Kitab Allubnani,Beirut,1985

_مذكرة التفاهم بشأن التعاون في مجال النقل البحري في المشرق العربي ٢٠٠٥
إسكوا (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا) شبكة الإنترنت على العنوان التالي
http://www.escwa.org.lb/arabic/about/main.html

_ اشرف سليمان غبريال ، الأمن البحري ومشكلاته المحتملة في منطقة الشرق الأوسط ، القاهرة : المركز الدولي للدراسات المستقبلية والاستراتيجية ، العدد ٢٠ _ السنة الثانية أغسطس ٢٠٠٦ (قضايا محاولة لبلورة تطورات جارية)

_ اشرف سليمان غبريال ، الإطار التصوري للمرصد البحري للتشغيل ، مؤتمر العمالة البحرية بين التأهيل والتشغيل ، لجمعية الخدمات الاجتماعية لضباط البحرية التجارية ، المنعقد في ١٤-١٥ مارس ٢٠٠٦ بالأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري تحت رعاية وزير النقل المصري ، البحث السادس .

_ اشرف سليمان غبريال ، دور المؤسسة الرئاسية والعسكرية في تحقيق الأمن القومي : تحليل سوسيولوجي للأمن القومي الخارجي ، رسالة ماجستير غير منشورة : القاهرة ، ٢٠٠٠

_ اشرف سليمان غبريال ، اثر المعلومات على أمن المجتمع البحري ، رسالة ماجستير غير منشورة ، الاسكندرية ، ٢٠٠٣

_مقابلة حرة لاستقصاء طبيعة عمل التوكيلات الملاحية مع المهندس : هشام احمد عبد اللة المدير العام للمكتب المصري للاستشارات البحرية وعضو منظمة **BIMCO** .
_مقابله متمركزة (بؤرية) لموضوع الإشراف والتصنيف في بناء السفن مع المهندس : محمد جابر إسماعيل استشاري في تصميم وبناء السفن ورئيس مجلس إدارة المركز البحري للاستشارات والتصميم وبناء السفن ، ومحكم دولي .

_ محمود إسماعيل شلبي ، بحوث التسويق ضرورة لتسويق خدمات قطاع النقل البحري ، المؤتمر البحري ١٤-١٦اكتوبر ٢٠٠٢الاسكندرية (الاتجاهات الحديثة في تسويق خدمات النقل البحري) .

_ مير عبد الفتاح حمزه ، ندوة الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (ندوة أفاق التعليم في التجارة الإلكترونية) شهر أغسطس ٢٠٠٥ ،(وقد حضر الباحث هذه الندوة) ، ندوه غير منشورة .